

Luovan alan yrityksen kasvutarina ja kertomus kansainvälistymisestä

Case: Mikke Pöyhönen Photography

Janita Tiensuu



Tekijä	
Janita Tiensuu	
Koulutusohjelma	
Liiketalouden koulutusohjelma	
Opinnäytetyön nimi	Sivu- ja liitesivumäärä
Luovan alan yrityksen kasvutarina ja kertomus kansainvälistymisestä	50 + 5
Case: Mikke Pöyhönen Photography	
<p>Opinnäytetyö on narratiivinen toimintatutkimus. Työn tavoitteena on tuoda esiin mahdollisia toimenpiteitä mikroyrityksen liiketoiminnan kannattavan kasvun ja kansainvälistymisen tueksi sekä esimerkin kautta innostaa kasvuhakuisia pienyrittäjiä etsimään liiketoiminnalleen paras mahdollinen kasvualusta.</p> <p>Opinnäytetyö on kertomus liiketoiminnan aloittamisesta niin Suomessa kuin Virossa. Työn kirjoitustyyliksi on valittu vetoketjumalli, jossa teoria ja empiirinen aineisto ovat vuoropuhelussa. Työ on kirjoitettu aikajanallisesti kronologisessa muodossa. Työssä kuvataan liiketoiminnan perustamisprosesseja ja pohditaan liiketoimintaympäristöjen eroja. Opinnäytetyön Case yritykseksi on valittu Mikke Pöyhönen Photography. Yrityksen toimialana on valokuvaus.</p> <p>Tutkimusaineistoa on kerätty haastatteluilla ja kokemuseräisillä aistihavainnoilla. Teorian pääpaino on yritystoiminnan aloittamisessa. Tutkimuksessa on pyritty kuvaamaan, tulkitsemaan ja ymmärtää kannattavan, yli valtion rajojen ulottuvan yritystoiminnan mahdollistavia tekijöitä. Luotettavan kuvauksen takaamiseksi työtä varten on kuultu asiantuntijaa sekä pyritty ammattimaiseen medialukuun hakien tietoa kattavasti eri lähteistä.</p> <p>Opinnäytetyön vallitseva teema on yrittäjän henkilökohtainen kasvu. Empiirisen aineiston keruu tapahtui Mikke Pöyhönen Photography:ssa keväällä 2015 suoritettuna työharjoittelun aikana havainnoimalla yrittäjän tapaa toimia määrättyssä työympäristössä. Harjoittelu mahdollisti syvällisen tutustumisen niin case yritykseen kuin yrittäjyyteen Suomessa. Opinnäytetyöprosessi alkaa alkuvuodesta 2015, jolloin työharjoittelu suoritettiin ja päättyi opinnäytetyön valmistumiseen kevätlukukauden 2016 päättyttyä.</p> <p>Työ on hyödyllinen kasvuhakuisille yrittäjille. Työssäni on kuvattu menetelmiä, joiden avulla Mikke Pöyhösen luotsaama yritystoiminta kansainvälistettiin. Työ on onnistunut hyvin, mikäli lukija pystyy samaistumaan tarinaan yrittäjästä ja yrittäjyydestä. Mikäli työn tämän lisäksi innoittaa lukijaa tekemään töitä mahdolltomalta vaikuttavien unelmien saavuttamiseksi, työ on onnistunut erinomaisesti. Työ on ennen kaikkea tarina kunnianhimoisesta nuoresta, joka on tehnyt unelmistaan totta.</p>	
Asiasanat	
Pienyrittäjyys, kansainvälistyminen, Viron liiketoimintaympäristö, valokuvaus	

Author Janita Tiensuu	
Degree Programme Haaga-Helia University of Applied Science Degree Program in Business Economics	
Title of thesis Story of growth and internationalization of a business Case: Mikke Pöyhönen Photography	Number of pages: 50 + 5
<p>This bachelor thesis is a narrative operational research. The goal of this study is to bring up executable measures with the help of theories to support the growth and profitable internationalization of micro-enterprises. The operational goal of this study is to inspire growth-oriented small businesses to find the best possible platform to grow, using examples.</p> <p>This study is a description of starting a business in both Finland and Estonia. The study describes the practical procedures of the starting process for both countries, and ponders the differences in business environments between them. The case company chosen to support this thesis is Mikke Pöyhönen Photography, which was founded in Finland in 2013.</p> <p>The dominant theme of this study is the personal growth of an entrepreneur. The research needed for the empiric part of this thesis was gathered via work placement in Mikke Pöyhönen Photography during the Spring of 2015, and involved observing the entrepreneur's decision making processes in certain environments. Work placement made it possible to deeply understand the case company, as well as the entrepreneur himself. The research data has been collected and is comprised of interviews and empiric experience. The theory emphasizes in presenting the central phenomena related to business start-up.</p> <p>This study is useful for growth-oriented entrepreneurs.</p> <p>The bachelor thesis process starts at the beginning of 2015 and ends with the competition of the thesis at the end of the spring semester of 2016.</p>	
Keywords Micro enterprises, start-up business, internationalization, photography	

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Opinnäytetyön taustaa	2
2	Mikke Pöyhönen Photography – yrityksen tarina	4
2.1	Ideasta yrittäjäksi	4
2.1.1	Päätös yrityksen perustamisesta	6
2.1.2	Ilmoitukset viranomaisille	10
2.1.3	Yksityisen elinkeinoharjoittajan verotus	11
2.2	Mikke Pöyhönen Photography – yrityksen liiketoiminnan perusperiaatteet	12
2.3	Mikke Pöyhönen Photography – osaaminen ja palvelutarjonta	13
2.4	Yrityksen myynnin jakauma	14
2.4.1	Yritysassiakkaana Zentuvo	14
2.4.2	Erityisosaamisena kiinteistövalokuvaus	15
2.4.3	Yrityksen markkinointi ja asiakashankinnat	16
2.5	Kasvun paikka	19
3	Viroon vievät tekijät	22
3.1	Euroopan Unioni	23
3.2	Viro liiketoimintaympäristönä	25
3.3	Verotus	28
3.4	Suomalaisten tyytyväisyys elinolosuhteisiinsa Virossa	30
4	Yrityksen perustaminen Viroon	35
4.1	Käytännön toimenpiteet perustettaessa yritystä Viroon	37
5	Liiketoimintasuunnitelma Viroon perustetulle yritykselle	40
5.1	Liikeidean tiivistelmä	40
5.2	Tuotettava tuote tai palvelu	40
5.3	Asiakkuuksien luonti	42
5.4	Yrityksen suunnitelma kannattavan kasvun tukemiseksi	42
5.5	Henkilökohtainen osaaminen ja liiketoimintaympäristön mahdollisuudet	43
5.6	Riskianalyysi	45
6	Pohdinta	46
6.1	Lyhyesti: Opinnäytetyöprosessi	48
	Lähteet	51
	Liite 1. Vetoketjuperiaatteella laaditun raportin rakenne	59
	Liite 2. Kuvaus poikkeustilanteista	60
	Liite 3. Mikke Pöyhönen Photography:n logo	61
	Liite 4. Muut yhtiömuodot Virossa	62

1 Johdanto

Opinnäytetyöni on tutkimustyyppinen työ, joka on toteutettu laadullisin menetelmin. Opinnäytetyön viitekehyksenä toimii narratiivinen toimintatutkimus; ”Laadullisessa tutkimuksessa pyritään kuvaamaan, ymmärtämään tai tulkitsemaan ilmiöitä ja vastaamaan kysymyksiin mitä, miksi ja miten.” (Haaga-Helia 2015) Narratiivinen tarkoittaa kertomusta. Tutkimusmuodolle on keskeistä, että kertomus muodostaa kronologisen aikajanan sekä selkeän kokonaisuuden lukijan mielessä. Tutkimusaineisto on kerätty osallistuvan havainnoinnin, haastatteluiden ja medialähteiden avulla.

Opinnäytetyössä kuvataan luovan alan yrittäjän yritystoiminnan kehityskaarta. Työtä varten olen tutustunut yritystoiminnan perustamisesta ja kansainvälistymisestä kertoviin julkaisuihin, sekä hankkinut työn empiiristä osiota varten kokemusta ja tietoa havainnoimalla yrittäjän toimintaa, tavoitteena kasvattaa ymmärrystäni yrittäjyydestä Suomessa. Opinnäytetyön pohjatyö perustuu pitkälti Mikke Pöyhösen Photography:ssa alkuvuonna 2015 suorittamaani työharjoitteluun, sekä aikaisempaan kokemukseeni yhteistyöstä yrittäjän kanssa. Työharjoittelussa Pöyhösen kanssa vietetty aika on työn kannalta merkityksellinen, sillä tuona aikana pääsin kehittämään omaa asiantuntemustani niin valokuvausalasta kuin yrittäjänä toimimisesta. Ilman työharjoittelua en olisi voinut kertoa tarinaani yhtä yksityiskohtaisesti ja syvällisesti, enkä osoittaa työn empiirisen osan, eli kokemuseräisen tutkimuksen olevan työni vahvuus – samanlaista tietoa ja ymmärrystä ei ole kenelläkään muulla kuin minulla.

Työn teoriaosuus on koottu yritystoiminnan kasvusta ja kansainvälistymisestä kertovista teoksista. Teoriassa on käytetty valmiita tutkimuksia ja esitetty työni kannalta merkityksellisiä tutkimustuloksia tukemaan tarinankerrontaa. Työssä on hyödynnetty painettua kirjallisuutta ja Internetissä julkaistuja opinnäytetöitä. Myös muita medialähteitä on käytetty runsaasti. Niiden käytössä on kiinnitetty erityistä huomiota luotettavuuden arviointiin.

Olen tietoisesti valinnut kirjoittaa työni vetoketjumallilla (liite 1), jossa työn empiirinen aineisto ja teoria ovat vuoropuhelussa keskenään, tukien opinnäytetyön rakenteen ajallista tiedonkulkua.

Valitsin opinnäytetyössäni kertoa Mikke Pöyhösen yritystoiminnasta, sillä halusin päästä kertomaan hänen tarinansa. Työni käsittelee henkilöhistoriaa ja katson työssäni vahvasti yrittäjän lähimenneisyyteen. Olen tuntenut Pöyhösen kymmenen vuoden ajan ja näinä vuosina päässyt sivusta seuraamaan niin yrittäjän henkilökohtaista kuin ammatillista kehi-

tystä valokuvauksen ja yrittäjyyden saralla. Pöyhönen on mielestäni inspiroiva ja kiinnostava henkilö. Tämän vuoksi valitsin kertoa hänen tarinansa.

Työni on ennen kaikkea kertomus yrittäjästä ja liiketoiminnan kasvusta kansainvälistymisen keinoin. Kertomani tarina alkaa liikeideasta ja päättyy kansainvälisen yrityksen liiketoimintasuunnitelmaan. Työn alussa tulen paneutumaan syihin, jotka johdattivat Pöyhösen yrittäjäksi ja myöhemmin kannustivat häntä kansainvälistämään osaamisensa ulkomaille. Esitän opinnäytetyössäni syitä, miksi pienyrittäjä näki yritystoiminnan aloittamisen Virossa kannattavana ja mitä kautta yritystoiminta Tallinnassa aloitettiin.

Työni toisessa kappaleessa paneudun yrityksen perustamisprossiin Suomessa ja kuvaan Mikke Pöyhönen Photography:n toimintaa. Kolmannessa kappaleessa tuon esiin kannustimia, joilla Viro houkuttelee yrittäjiä maahan. Kappaleessa myös kannustetaan yrittäjiä hyödyntämään Euroopan Unionin mukana tuoman vapaan liikkuvuuden periaatetta. Neljäs kappale kuvaa yrityksen perustamista Viroon, jonka jälkeen viidennessä kappaleessa esitän yritykselle tekemäni liiketoimintasuunnitelman tiivistelmän.

Työni tavoite on kertoa todenmukaisesti Mikke Pöyhösen tarina ja innostaa muita kasvuhakuisia pienyrittäjiä viemään osaamistaan ulkomaille. Työ on kirjoitettu kevään 2016 aikana, ja sitä varten on kerätty tietoutta yritystoiminnasta Suomessa vuoden 2015 aikana.

1.1 Opinnäytetyön taustaa

Suoritin alkuvuodesta 2015 liiketalouden koulutusohjelmaan kuuluvan työharjoittelujakson Mikke Pöyhönen Photography –yrityksessä. Olemme tunteneet Pöyhösen kanssa toisemme vuodesta 2007 asti. Tänä aikana minulla on ollut ilo päästä vierestä seuraamaan Pöyhösen ammatillista kehitystä media-assistentista kiinteistövälittäjien keskuudessa arvostetuksi ja kysytyksi kiinteistövalokuvaajaksi.

Opiskelimme Pöyhösen kanssa audiovisuaalista viestintää Helsingin tekniikan alan oppilaitoksessa (Heltech) vuosina 2007–2010 valokuvaukseen erikoistuen. Pöyhösen tapaan olen myös koulutukseltani media-assistentti. Audiovisuaalisen viestinnän perustutkintokin antaa valmiudet toimia media-assistentin tehtävissä audiovisuaalisen viestinnän eri osa-alueilla; AV-tuotannon, digitaalisen viestinnän, liikkuvan kuvan, pelien & animoinnin, tehostetuotannon, valokuvauksen ja äänen parissa. (Stadin ammattiopisto 2016)

Pöyhösen yrityksessä suoritettua työharjoittelusta tutustuin yrittäjän arkeen. Pöyhösen yrityksessä vietetty aika tarjosi minulle hienon tilaisuuden päästä sivusta seuraamaan,

millaista on harjoittaa liiketoimintaa Suomessa, ja näkökulman siihen, millaista on toimia yrittäjänä luovalla alalla. Pääsin näkemään yrittäjän arkea käytännössä. Opin yrityksen pyörittämisestä ja siihen liittyvistä toiminnoista; asiakashankinnoista, laskutuksesta ja markkinoinnista, palvelun tuottamisesta aina valmiin tuotteen julkaisuun asti. Pääsin oppimaan minulle uusia tekniikoita valokuvauksesta ja soveltamaan opittua käytäntöön, jopa siinä määrin – että Pöyhönen luotti nettisivujensa lanseerauksen ja osan kuvauskeikoistaan täysin minun hoidettavikseni. Harjoittelujakson aikana pääsin tutustumaan myös useisiin kiinteistövälittäjiin eri yrityksistä. Heidän kanssaan käytyjen keskustelujen pohjalta olen päässyt luomaan mielikuvaa siitä, mitä he odottavat kiinteistöä kuvaavalta yhteistyökumppanilta, ja miten Pöyhönen reagoi heidän tarpeisiinsa. Harjoittelujakson suoritettuani opinnäytetyön tekeminen aiheesta tuntui luontevalta jatkumolta. Olimme Pöyhösen kanssa viettäneet harjoittelun tiimoilta aikaa yhdessä ja jakaneet ajatuksia siitä, mihin suuntaan Pöyhösen tulisi yritystään johtaa. Pöyhösellä oli halu päästä laajentamaan yritystään ja yhtenä vaihtoehtona hän näki yritystoiminnan kansainvälistämisen. Aihe oli kuin luotu lopputyöksi tulevalle kansainvälisen kaupan tradenomille.

2 Mikke Pöyhönen Photography – yrityksen tarina

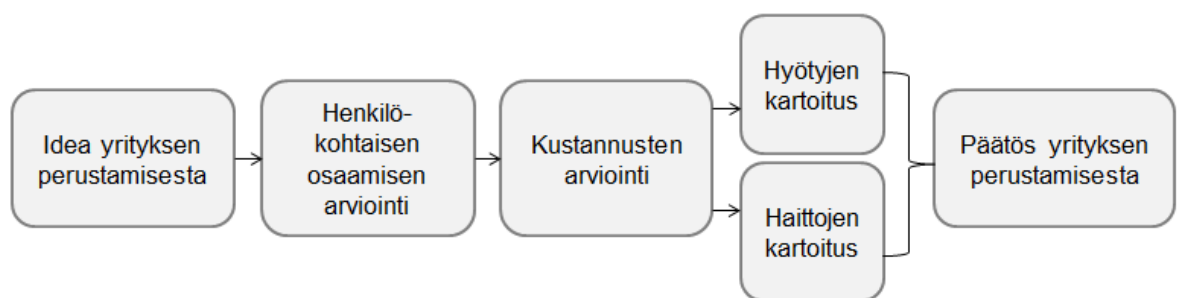
Mikke Pöyhönen on kunnianhimoinen ja kasvunhakuinen yrittäjä Vantaan Tarhurinpuistosta. Tämä on henkilökohtainen mielipiteeni, joka perustuu havaintoihini sekä yrittäjän yhteistyökumppaneiden mielipiteisiin. Perustelen mielipiteeni myöhemmin. Pöyhösen yritys Mikke Pöyhönen Photography on toiminut vuodesta 2013 lähtien. Yritys on erikoistunut kiinteistövalokuvaukseen pyrkimyksenä olla alansa paras ja palvella asiakkaita laadukkaasti heidän toiveitaan kunnioittaen. Kiinteistökuvaajan työssä Pöyhönen pyrkii tuomaan kiinteistöjen parhaat puolet esiin ja toteuttamaan kuvaukset alan edellytysten mukaan teknisesti oikeaksi katsotulla tavalla. Pöyhösen asiakkaat ovat pääasiassa olleet tyytyväisiä tai erittäin tyytyväisiä Pöyhösen työhön ja kertoneet työskentelevänsä jatkossakin mielellään hänen kanssaan. Asiakkaat, muun muassa kiinteistövälittäjät (Huusko, R; Koppi-nen, K; Känkänen, J; Lind, P) ovat korostaneet arvostavansa yrittäjän työskentelytapaa – Pöyhönen pyrkii tekemään aina parhaansa. Pöyhöselle työssään tärkeää on asiakkaiden toiveiden täyttämisen lisäksi laadukas asiakaspalvelu ja kuvien erinomainen laatu. Kuvaukset räätälöidään aina asiakkaan tarpeiden mukaan. Pöyhönen kertoo haluavansa jatkuvasti kehittää toimintatapojaan ja kehittyä itse kuvaajana. Asiakkaiden mukaan Pöyhösen kanssa on helppo tulla toimeen: hän on hyvin sosiaalinen ja korrekti, mutta uskaltaa tuoda oman näkemyksensä esiin, vaikkei se aina olisikaan yhteneväinen asiakkaan toiveiden kanssa. Yrittäjälle kiinteistökuvaukseen erikoistuminen oli monien sattumien summa; Pöyhönen ei yrityksen alkutaipaleilla pyrkinyt tietoisesti johtamaan yritystään kiinteistövalokuvauksen saralle, vaan erikoistuminen alaan tapahtui huomaamatta henkilökohtaisten taitojen kehityksen myötä.

2.1 Ideasta yrittäjäksi

Vuonna 2013 Pöyhönen työskenteli vakituisessa, toimistoaikaisessa työsuhteessa varastomiehenä. Työ oli Pöyhösen mukaan yksitoikkoista, eikä varastolla tapahtuva keräily ruokkinut luovan miehen mieltä. Pöyhönen oli jo pidemmän aikaa miettinyt, mitä elämältään haluaa, ja tullut tulokseen, että hän ei ainakaan halua jäädä nykyiseen tehtäväänsä lopun elämäkseen. Pöyhönen oli tuolloin 22-vuotias ammattikoulun ja varusmiespalveluksen suorittanut nuori. Työpaikkailmoituksia ja avoinna olevia tehtäviä oli Internet pullollaan, mutta mikään näistä palkkatöistä ei täysin vastannut Pöyhösen odotuksia tulevalta työltä. Hän seurasi tasaisin väliajoin Internetissä ilmoituksia avoimista työpaikoista painottaen työpaikkahakua kulttuuriin, taiteeseen ja luoviin aloihin toivoen löytävänsä koulutustaan vastaavaa työtä.

Idea oman yrityksen perustamisesta syntyi, kun Pöyhönen löysi työpaikkailmoituksen, jossa kiinteistö- ja asunnonvälitysalan erikoistunut yritys; Zentuvo haki tiimiinsä freelance-rina toimivaa valokuvaajaa. Pöyhönen ei tiennyt kiinteistöalasta eikä kiinteistövalokuvauksesta paljoakaan, mutta päätti tästä huolimatta hakea paikkaa. Intuitio kannatti vahvasti muutosta. Helsingin tekniikan alan oppilaitoksessa saatu valokuvausalan teknisen puolen osaaminen ja tarjottua tehtävää varten edellytettävien laitteiden ja ohjelmien omistaminen – tai valmius hankkia ne – katsottiin Zentuvolla palkkausta puoltavina. Lisäksi Pöyhösen itsevarma asenne, sosiaalisuus ja halu kehittyä nähtiin vaakakupissa painavampana kuin kokemuksen puute kiinteistövalokuvauksesta. Koska työtehtävät tapahtuisivat pääasiassa yksityiskodeissa, vaati Zentuvo edellä mainittujen ominaisuuksien lisäksi hakijalta visuaalista näkemystä, tyyliä, sekä kohteliaat käytöstavat ja ystävällisen olemuksen. (Zentuvo 2016)

Usein yrittäjyyttä harkitseva henkilö käy läpi kuvion 1 kaltaisen mielikuvaharjoituksen päätöksentekotilanteessa. Kuviossa esitetty teoria on poimittu Tekesin vuoden 2006 *Mistä yrittäjät tulevat* -teknologiakatsauksesta, kuvio on koottu itse mukauttaen se vastaamaan Mikke Pöyhösen päätöksentekotilannetta. Kuvion graafisesta ilme on minun käsialaani. ”Sovellettaessa tämäntyyppistä kuviota yrittäjyyteen liittyvien päätelmien pohditaan, ei oleteta, että jokainen ihminen olisi rationaalinen, virheitä tekemätön optimoiva kone, vaan riittää, että keskimäärin kuvatun kaltainen päättely pätee. Ei myöskään ole välttämätöntä, että yrittäjien käsityksen tulevasta olisivat jotenkin objektiivisia, vaan päätökset tehdään nimenomaan vallitsevan tiedon varassa.” (Tekes 2006, 3-4; Pöyhönen, M 17.12.2015)



Kuvio 1. Yrittäjyyttä harkitsevan päätöksentekotilanne. (Tekes 2006, 4)

Yrittäjänä toimimista varten tuli Pöyhösen punnita henkilökohtaisia vahvuuksiaan ja osaamistaan. Päätökseen vaikutti henkilökohtaisten ominaisuuksien lisäksi senhetkinen elämäntilanne ja työympäristö. Yrittäjyyttä puoltavana Pöyhönen koki koulutuksensa ja läheistensä kannustuksen. Koulutus antoi perustiedot ja taidot valokuvaajana toimimiseen, ja lähipiiristä löytyi henkilöitä, joilla oli yrittäjäkokemusta. Pöyhösen yrittäjyyttä tuke-

viin henkilökohtaisiin ominaisuuksiin kuuluu muun muassa rohkeus ja päätöksentekokyky. Luonteeltaan Pöyhönen on eloisa.

Pöyhönen arvioi oman osaamisensa lisäksi myös yritystoiminnasta aiheutuvia kustannuksia ja inventoinneista koituvia kustannuksia. Itse yrityksen rekisteröinti ei vaadi mittavia investointeja. Patentti- ja rekisterihallituksen mukaan perustamisilmoituksen käsittelymaksu on 110 euroa vuonna 2016. Yritystoiminnan alettua kustannuksia muodostuu niin kiinteistä ja muuttuvista kuluista kuin välillisistä ja välittömistä kustannuksista. Näitä ovat esimerkiksi liiketilan vuokra, sähkö- ja Internetlaskut, vakuutusmaksut, kirjanpitäjän palkio, pankkipalvelumaksut ja työhön tarvittavan kaluston ajan tasalla pitäminen. Kustannusten lisäksi yrityksen perustaminen vaatii aikaa ja vaivaa, sillä etenkin alkavan yrittäjän on hyvä kehittää osaamistaan yritystoiminnan tuntemuksen saralla.

Yrittäjyyden haittana yleisesti pidetään pidempää työaikaa ja työasioiden läsnäoloa vapaa-aikana. Myös mahdollinen alhaisempi palkka tai palkan suuruuden vaihtelu sekä yrittäjyyden mukanaan tuoma stressi katsotaan yritystoiminnan haittapuolina. Etuna puolestaan nähdään työtyytyväisyys, vaikutusmahdollisuudet ja vapaampi verosuunnittelu. (Tekes 2006, 15)

”Erityisesti itsensä ja unelmiensa toteuttaminen sekä tekemisen vapaus motivoivat suomalaisia yrittäjiksi.”

Tekes 2006, 15

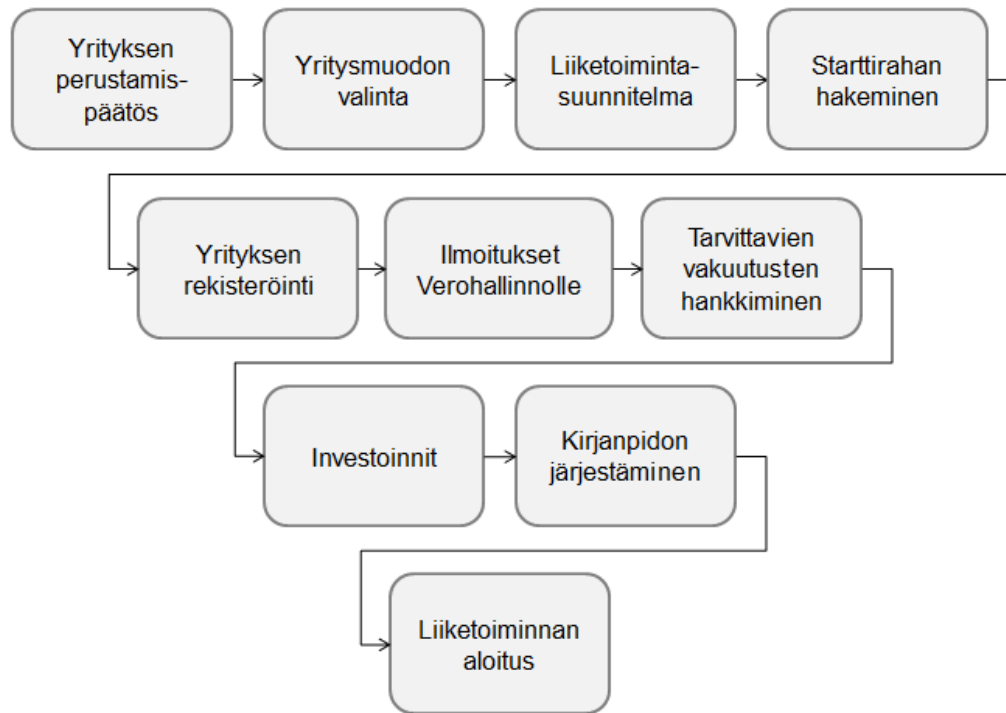
Yritystoiminnan aloittamisen hyötyjen ja mahdollisten haittojen punnitsemisen jälkeen, Pöyhönen päätti, että hänen kohdallaan yrittäjyys tulee tulevaisuutta ajatellen kannattavamaksi kuin pysyminen nykyisessä työsuhteessa.

2.1.1 Päätös yrityksen perustamisesta

Zentuvon tarjoaman työmahdollisuuden vuoksi Pöyhönen oli nähnyt tulevaisuuden kannalta mahdollisena työmuotona yrittäjyyden. Freelancerina toimimisen edellytyksenä tulisi Pöyhösen pystyä laskuttamaan asiakkaitaan.

Kuviossa 2. esitän Mikke Pöyhönen Photography:n perustamistoimenpiteet.

Toimenpiteiden aikajärjestys on todenmukainen. Tämänkin kuvion graafisesta ilmeestä vastaan minä. Kuvion tietoperustaa varten olen haastateltu Pöyhöstä (2015) ja tutustunut McKincey & Company:n (2001) sekä Holopaisen (2014) julkaisuihin.



Kuvio 2. Kuvaus toimenpiteistä yritystä perustettaessa. (Pöyhönen, M 17.12.2015; McKinsey & Company 2001; Holopainen 2014, 51)

Yritysmuodon valinta oli ensimmäinen suuri päätös astuttaessa yrittäjän saappaisiin. Pöyhösen kohdalla yritysmuotoa pohdittaessa parhaimpina vaihtoehtona nähtiin joko toiminimen perustaminen tai kevytyrittäjyys osuuskuntien tarjoamien laskutuspalveluiden kautta. Kevytyrittäjyydellä tarkoitetaan yksityishenkilöä, joka voi osuuskunnan kautta laskuttaa asiakasta. Osuuskuntapalveluja tarjoavat esimerkiksi yritykset Eezy ja Ukko. Osuuskuntien tarjoamassa kevytyrittäjyydessä yhdistyy yrittäjänä toimimisen vapaus ja palkkatyön helpous. Osuuskunnat huolehtivat kaikista hallinnollisista ja lakisääteisistä velvoitteista kevytyrittäjän puolesta, sekä maksavat palkkaa kevytyrittäjälle laskutusten mukaan. Vastineeksi toimistaan osuuskunnat veloittavat jäseniltään palvelumaksun. (Eezy 2016) Punnituaan mahdollisuuksiaan Pöyhönen päätyi toiminimen perustamiseen, sillä hän koki kyseisen yritysmuodon soveltuvan parhaiten hänen toiminnalleen; koska Pöyhönen toimisi yksin, omiin nimiinsä, eikä ajatuksena ollut tehdä toiminnasta laajaa – vaan taata oma toimeentulo – oli toiminimen valinta luontevin ratkaisu.

Käytännössä päätös yrityksen perustamisesta tarkoitti irtisanoutumista varastoalan työtehtävistä ja heittäytymistä yrittäjyyden maailmaan.

”Luonnollisen henkilön alkaessa harjoittaa yritystoimintaa yksinkertaisin tapa on ryhtyä itsenäiseksi yrittäjäksi, jolloin hän toimii omissa nimissään ja vastaa itse sitoumuksistaan. Silloin puhutaan joko ammatinharjoittajasta tai yksityisestä elinkeinonharjoittajasta. Oikeudellisesta näkökulmasta katsottuna käsitteillä ei ole eroa.”

Rinne, A 2012, 8

Aluksi yritykselle oli luonnollisesti keksittävä yritystoimintaa kuvaava nimi. Toiminimi ei voi kuitenkaan olla mikä tahansa nimi, vaan laki velvoittaa toiminimen yksilöivän haltijansa. Hyvä toiminimi tukee yrityksessä tehtävää liiketoimintaa ja erottaa yrityksen muista. Lais- sa on joukko määräyksiä, jotka toiminimen tulee täyttää. Nimi tulee hyväksyttävä kaupparekisterillä. Kaupparekisteri tarkistaa yritysten nimistä erinäisiä seikkoja, jotka ovat esitetty seuraavassa taulukossa (taulukko 1). Taulukko on koottu käyttäen lähteinä Yritys- ja yhteistietojärjestelmän Internetsivuja (2016), sekä Holopaisen Yrityksen perustamisopasta. (2014, 56-57)

Taulukko 1. Lain velvoitteet toiminimeä rekisteröitäessä (YTJ 2016; Holopainen 2014, 56-57)

Yritysmuodon tunnus	Yksityisestä elinkeinonharjoittajasta käytetään yleiskielessä nimityksiä ”Tmi”, ”Toiminimi” tai ”Yksityisliike”, tunnuksen näkyminen elinkeinonharjoittajan nimessä ei ole pakollista. Verohallinto käyttää yksityisestä elinkeinonharjoittajasta nimitystä liikkeen- tai ammatinharjoittaja.
Yksilöivyyys	Toiminimen tulee yksilöidä haltijansa yritys muista yrityksistä.
Erottuvuus	Toiminimen tulee erottua selvästi jo ennestään rekisterissä olvista toiminimistä.
Sekoitettavuus	Toiminimi ei saa olla sekoitettavissa suojattuun toiminimeen, toissijaiseen tunnukseen tai tavaramerkkiin.
Sukunimet	Oman nimen käyttäminen yrityksen nimessä on varsin yleistä. Nimessä ei kuitenkaan saa ilman asianmukaista suostumusta käyttää mitään, mikä voidaan käsittää toisen sukunimeksi.
Muut	Toiminimi ei myöskään saa olla omiaan johtamaan yleisöä harhaan. Toiminimi ei täten saa viitata toimintaan, joka ei liity kyseiseen yritykseen, eikä se saa olla hyvän tavan vastainen.
Kaupparekisterin suositus	Kaupparekisteri suosittaa, että toiminimen kirjoitusasussa noudatetaan kielen oikeinkirjoitussääntöjä.

”Ammatinharjoittaminen on usein luonnollisten henkilöiden päätyö ja tulon lähde, joka ei useinkaan edellytä suurta pääomapanosta. Panoksena on yrittäjän oma henkilökohtainen ammattitaito, johon hän on saanut koulutuksen ja pätevyyden.” (Rinne, A 2012, 8-10) Yritysmuodon valintaa koskevan päätöksen ja yritystoiminnalle sopivaksi katsotun nimen

valitsemisen jälkeen Pöyhönen laati itselleen liikeidean pohjalta liiketoimintasuunnitelman. Liiketoimintasuunnitelma on asiakirja, josta käy selkeästi ilmi yrityksen pääpiirteet ja toiminnot. Suunnitelman avulla yrittäjä pystyy perustelemaan esimerkiksi mahdollista lainatarvettaan. Hyvä liiketoimintasuunnitelma on selkeä tiivistelmä kaikista liiketoiminnan olennaisista osista. Sen tulee välittää tietoa yrittäjän osaamisesta ja aiotusta toiminnasta. Hyvässä suunnitelmassa on markkina- ja kilpailija-analyysi, yrityksen tuotteen tai palvelun hinnoittelumalli sekä riskianalyysi. Hyvä liiketoimintasuunnitelma on ymmärrettävä ja se on kirjoitettu selkeästi ja ytimekkäästi. Suunnitelmassa tulee käyttää täsmällisiä sanoja. Hyvä liiketoimintasuunnitelma on lisäksi hyvin jäsennelty ja rakenteeltaan selkeä ja yksinkertainen. (McKincey & Company 2001, 48-49; Raatikainen 2011, 42)

Liiketoimintasuunnitelman laadittuaan Pöyhönen haki suunnitelman pohjalta starttirahaa yrityksen perustamista varten. Starttiraha on työ- ja elinkeinopalveluiden alkaville yrittäjille myöntämä taloudellinen tuki, jonka tarkoituksena on edistää uutta yritystoimintaa ja työllistymistä. Starttiraha tulee hakea ennen yritystoiminnan aloittamista. Tuki voidaan myöntää, jos hakija pystyy osoittamaan yrittäjyyden olevan hänelle sopiva vaihtoehto työllistyä. (Työ- ja elinkeinopalvelut 2016) Tässä keskeisessä asemassa on hyvin laadittu liiketoimintasuunnitelma. Pöyhösen tapauksessa TE-palvelut katsoivat tuen tarpeelliseksi alkavan yrittäjän toimeentulon kannalta, sekä aloitettavan yritystoiminnan olevaan luonteeltaan sellaista, joka mahdollistaa jatkuvan kannattavan toiminnan yritystoiminnan vakiinnuttua. Pöyhöselle myönnettiin starttiraha. (Pöyhönen, M 17.12.2015; Holopainen 2014, 190-192) Seuraavaksi Pöyhösen tuli rekisteröidä yritys, tehdä tarvittavat ilmoitukset Verohallinnolle ja hankkia tarvittavat vakuutukset sekä järjestää kirjanpito. Näistä lisää kappaaleessa 2.1.2.

Liiketoiminnan aloittamista varten Pöyhönen teki vielä yritykseen investointeja. Hän hankki yritystoimintaa varten ammattimaisen kamerakaluston sekä auton.

Tehtyjen valintojen, päätösten ja liiketoimintasuunnitelman laatimisen jälkeen Pöyhönen pystyi jättämään perustamisilmoituksen kaupparekisteriin. Toiminimen perustaminen on verrattain helppoa, sillä erillisiä perustamisasiakirjoja ei välttämättä kaikissa tapauksissa tarvita (liite 2). Yrittäjän tulee kuitenkin tehdä ilmoitus kaupparekisteriin aina, jos yrityksessä työskentelee muita kuin perheenjäseniä, yrityksellä on erilliset liiketilat tai toiminta on luvanvaraista. Yrityksen rekisteröinti on kuitenkin suotavaa, sillä se antaa yksinoikeuden toiminimeen. (Rinne, A 2012 8-10; Patentti- ja hallitusrekisteri 2015)

2.1.2 Ilmoitukset viranomaisille

Yrityksen perustaminen toiminimen eli yksityisen elinkeinoharjoittajan osalta tapahtuu perustamisilmoituksella. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että elinkeinoharjoittaja postittaa täytetyn ja allekirjoitetun yksityisen liikkeen- tai ammatinharjoittajan perustamisilmoituksen, eli Y3-lomakkeen kaupparekisterille. Perustamisilmoitusta ei toistaiseksi ole mahdollista tehdä sähköisesti. Lomakkeen liitteeksi tulee liittää henkilötietolomake ja kuitti käsittelymaksun (110 euroa) suorittamisesta. Käsittelymaksu tulee olla maksettuna etukäteen, ja sen voi suorittaa esimerkiksi verkkopankissa. (YTJ 2016) Y3-lomakkeella voi ilmoittautua kaupparekisterin lisäksi muun muassa verohallinnon ennakoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin ja arvonalisäverovelvolliseksi. Näiden rekisteröiminen vie tyypillisesti aikaa noin kolme viikkoa. Y-tunnuksen saa kuitenkin jo parin päivän kuluttua perustamisilmoituksen jättämisestä. (RHR 2014)

Yksityisen elinkeinoharjoittajan ei tarvitse ilmoittautua arvonalisäverovelvolliseksi mikäli liiketoiminta ei ylitä 10 000 euroa tilikauden aikana. Tilikauden kesto on tavallisesti 12 kuukautta. Tilikausi voi olla kalenterivuodesta poikkeava ajanjakso. Ilmoittautuminen ALV-velvolliseksi tulee tehdä ennen verollisen toiminnan aloittamista. Rekisteriin voi ilmoittautua halutessaan siitä alkaen, kun arvonalisäverollista toimintaa varten aletaan tehdä hankintoja. (YTJ 2016; Yrittäjät 2014)

Yrittäjäeläkevakuutus (YEL) on pakollinen yksityiselle elinkeinoharjoittajalle. Vakuutus tulee ottaa kuuden kuukauden sisällä yritystoiminnan aloittamisesta. Yrittäjäeläkevakuutus vuonna 2016 on alle 53-vuotiailta yrittäjiltä 23,3 prosenttia YEL-työtulosta. Aloittavan yrittäjän on kuitenkin mahdollista saada YEL-maksuun aloittavan yrittäjän alennuks. Alennus on mahdollista saada yrityksen ensimmäisen 48 kuukauden ajaksi. Alennus on 22 prosenttia, eli vuonna 2014 alle 53-vuotiaan yrittäjän yrittäjäeläkevakuutuksen suuruudeksi jää 18,174 prosenttia. (Holopainen 2014, 136-137)

Laki velvoittaa myös yksityisiä elinkeinoharjoittajia kirjanpitoon. Kirjanpidolla osoitetaan yrityksen liiketoiminta aukottomasti. Kirjanpito koostuu yrityksen tuotoista, kuluista, omaisuudesta, omista varoista ja veloista. Mikke Pöyhönen Photographyn kirjanpito on ulkoistettu. Koska Pöyhönen ei osannut tehdä kirjanpitoa, hän hankki itselleen suosittelujen perusteella ulkopuolisen kirjanpitäjän hoitamaan yrityksen kirjanpidon. Kirjanpito on syytä tehdä huolellisesti ja ammattitaidolla. Huolellisesti tehty kirjanpito viestii yritystoiminnan läpinäkyvyydestä.

Yritystoiminnan perustamista varten löytyy tietoa esimerkiksi yritys- ja yhteisötietojärjestelmän, sekä patentti- ja rekisterihallituksen -nettisivuilta. Tietoa tarjoavat myös työ- ja elinkeinotoimistot. Yrityksen liiketoimintasuunnitelman laatimista ja yrityslaskelmia varten tietoa löytyy esimerkiksi osoitteesta www.liiketoimintasuunnitelma.com.

2.1.3 Yksityisen elinkeinoharjoittajan verotus

Suomessa yritys maksaa veroa voitostaan, mahdollinen tappio siirtyy vähennettäväksi tulevien tilikausien voitosta. Yksityisen elinkeinoharjoittajan verotus jakautuu pääoma- ja ansiotuloverotukseen. Pääomatulojen veroprosentti on 30 prosenttia 30 000 euroon asti. Yli 30 000 euron pääomatuloista maksetaan veroa 34 prosentin mukaan. Ansiotulojen verokanta on progressiivinen. (Vero 2016b; Holopainen, T 2014, 148-149)

Yrityksen tuloksesta on pääomatuloa edellisen vuoden nettovarallisuudelle laskettava vuotuinen 20 prosentin tuotto. Yrittäjällä on kuitenkin oikeus vaatia pääomatulo-osuudeksi 10 tai 0 prosentin tuottoa nettovarallisuudesta. Loppuosa tilikauden tuloksesta verotetaan yrittäjän ansiotulona progressiivisen tuloveroasteikon mukaan. Halutessaan yrittäjä voi myös vaatia, että yritystulo verotetaan kokonaan ansiotulona. Vaatimukset on tehtävä veroilmoituslomakkeella ennen verotuksen päättymistä. Tämän lisäksi yrittäjältä peritään ennakonkannossa työtulon perusteella sairaanhoitomaksua ja päivärahamaksua. (Vero 2016b; Holopainen, T 2014, 148-149)

Yrityksen nettovarallisuus lasketaan vähentämällä yrityksen varoista yrityksen velat. Nettovarallisuutta laskettaessa ei oteta huomioon yrittäjän yksityistalouteen kuuluvia varoja ja velkoja. Yrityksen tulos puolestaan saadaan vähentämällä yrityksen tuloista yrityksen menot.

Mikäli yksityisen elinkeinoharjoittajan liiketoiminnalle auton käyttö on välttämätöntä tai auton pääasiallinen käyttö tapahtuu elinkeinotoiminnassa; voidaan elinkeinotoiminnan harjoittamiseen liittyvät autokulut vähentää elinkeinotoiminnan kuluina. Tällöin auto tulee viedä kirjanpitoon. (Yrittäjät 2016a)

Koska toiminimeä verotetaan vuositasolla syntyneestä tuloksesta, toiminimenharjoittaja voi vapaasti ilman tuloveroseuraamuksia siirtää varoja yrityksestä itselleen (Yrittäjät 2016a).

Lisää tietoa yksityisen elinkeinoharjoittajan verotuksesta, muun muassa yrittäjäpuolisoiden verotuksesta löytyy esimerkiksi osoitteesta www.vero.fi.

2.2 Mikke Pöyhönen Photography – yrityksen liiketoiminnan peruseriaatteen

Noin kolme vuotta yritystoiminnan aloittamisen jälkeen Pöyhönen on johtanut kiinteistövalokuvauksesta puhuttaessa yrityksensä asemaan, jossa yritys myy itse itseään saavutetun tunnettavuuden avulla. Kiinteistövalokuvaus on yrityksen suurin tulonlähde. Pöyhönen on onnistunut luomaan yritykselleen hyvän imagon ja turvaamaan henkilökohtaisen toimeentulonsa. Yritystoiminnassaan Pöyhönen on keskittynyt tuottamaan asiakkailleen lisäarvoa yksilöivän ja kartoittavan asiakaspalvelun avulla; yhtenä yritystoimintaa kannattelevana tavoitteena on tarjota asiakkaille laadukasta asiakaspalvelua.

Kuinka Pöyhönen on sitten onnistunut muutamassa vuodessa luomaan itselleen vakiintuneen asiakaskannan ja kasvattamaan yrityksestään tasaista voittoa tekevän koneiston? Ensinnäkin Pöyhönen on onnistunut imagon luonnissa – asiakkaat luottavat häneen. Luottamus puolestaan helpottaa kuluttajan ostopäätöstä, mikä puolestaan luo Pöyhöselle kilpailuetua.

Pöyhönen pyrkii jatkuvasti tarkkailemaan omia vahvuuksiaan ja heikkouksiaan kriittisesti ja kehittämään toimintaansa kilpailutilanteisiin mahdollisimman hyvin soveltuvaksi. Vuoren (2011) mukaan bisneksessä ensimmäinen askel kohti voittoa kasvamisesta on selvittää, mitkä yrityksen liiketoiminnot tuovat arvoa – ja ennen kaikkea miksi. (Pöyhönen, M 17.12.2015; Vuori J-P 2011, 192)

”Yritys voi menestyä sekä kasvamalla tietoisesti ja voimakkaasti että pitämällä kulut kurissa ja liiketoiminta vakaana.”

Jukka-Pekka Vuori 2011, 105

”Markkinointistrategiassa yritys määrittelee, millaisia asiakkaita se haluaa palvella ja miten se toimii, jotta asiakkaat valitsevat sen tuotteet ja palvelut kilpailijoiden tuotteiden ja palveluiden sijaan. Kun yritys on päättänyt, ketkä ovat sen asiakkaita, sen pitää vielä kehittää näkemys kilpailueduistaan. Kyse on siitä, miksi asiakkailla on hyvä syy ostaa mieluummin juuri tältä yritykseltä kuin sen kilpailijalta ja mikä saa asiakkaat pysymään uskollisina juuri tätä yritystä kohtaan.” (Vuori J-P 2011, 174-175)

Pöyhöselle laadukkaiden kuvien ja laadukkaan asiakaspalvelun lisäksi tärkeää on asiakkuuksien luonti, jossa Pöyhösen valttikorttina on ymmärtäväinen ja energinen asiakaspalvelu. Pöyhöseen liiketoiminnan peruseriaatteenä on asiakkaan tarpeiden tunnistamista ja ratkaisujen tarjoamista elämän joka tilanteisiin luotettavasti ja laadukkaasti.

Vaikka Pöyhösen tekemän strategisen linjauksen mukaan Mikke Pöyhönen Photography keskittyy yritysasiakkaisiin, palvelee se myös henkilöasiakkaita ja tuottaa kiinteistövalokuvauksen ohella useita erilaisia valokuvausalan palveluita, kuten esimerkiksi juhla-, tapahtuma- ja tuotekuvauksia.

2.3 Mikke Pöyhönen Photography – osaaminen ja palvelutarjonta

Pöyhönen kertoo erikoistuneensa kiinteistövalokuvauksen lisäksi henkilö-, yritys- ja tapahtumakuvausalaan. Yritys tuottaa myös graafisen puolen palveluita tapauskohtaisesti toimeksiantojen mukaan. Yrityksen toiminta-alueina ovat pääkaupunkiseutu ja sen kehyskunnat; erikseen sovittaessa keikkoja voidaan tehdä pidemmällekin. Seuraavassa taulukossa on esitelty yrityksen tarjoamat valokuvauspalvelut.

Taulukko 2. Mikke Pöyhönen Photography:n tarjoamat kuvauspalvelut (Pöyhönen, M 11.5.2016)

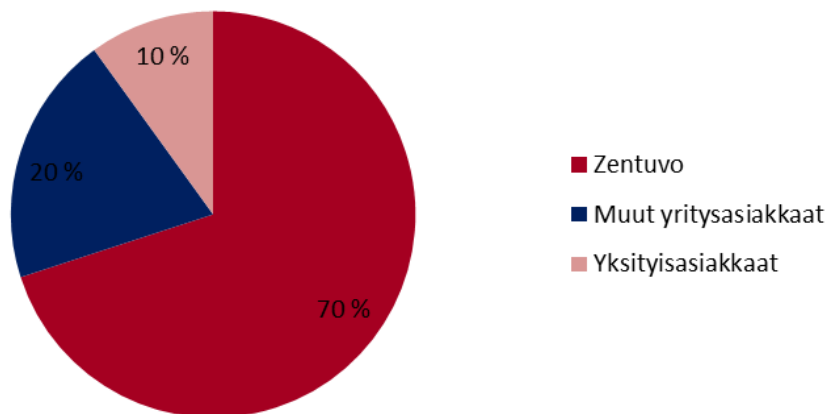
<ul style="list-style-type: none"> ○ Kiinteistövalokuvaus <ul style="list-style-type: none"> • Sisä- ja ulkotilojenkuvaus • Teleskooppikuvaus
<ul style="list-style-type: none"> ○ Tapahtumakuvaus
<ul style="list-style-type: none"> ○ Henkilökuvaus <ul style="list-style-type: none"> • Lapsi-/perhekuvaus • Potrettikuvaus
<ul style="list-style-type: none"> ○ Hääkuvaus Tarjolla kolme erilaista pakettia, kaikkiin paketteihin sisältyy hääparin potrettikuvaus studio-olosuhteissa tai miljöössä asiakkaan toiveiden mukaan. <ul style="list-style-type: none"> • Vihkitilaisuus • Puolenpäivän paketti sis. vihki- ja juhlatilaisuus, kuva juhlavieraista • Kokopäivän paketti sis. häävalmisteluiden kuvaus, vihki- ja juhlatilaisuus, kuva juhlavieraista, tapahtumakuvausta juhlapaikalla
<ul style="list-style-type: none"> ○ Juhlakuvaus <ul style="list-style-type: none"> • Studio-olosuhteissa tai miljöössä • Hääparin potrettikuvaus, ristiäiset, rippijuhla, valmistujaisjuhla ym. studio-olosuhteissa tai miljöössä
<ul style="list-style-type: none"> ○ Urheilukuvaus
<ul style="list-style-type: none"> ○ Tuotekuvaus

Kaikkiin kuvauspaketteihin sisältyy kuvien muokkaus ja paketin laajuudesta riippuen maksimissaan 200 kuvaa toimitettuna digitaalisessa muodossa asiakkaalle kaikkine oikeuksineen.

2.4 Yrityksen myynnin jakauma

Yrityksen rekisteröinnin ja tarvittavien ilmoitusten sekä investointien ja kirjanpidon järjestämisen jälkeen syksyllä 2013 Pöyhönen astui suomalaisten pienyrittäjien riveihin aloittamalla oman liiketoiminnan. Samoihin aikoihin Mikke Pöyhönen allekirjoitti freelancer-työsopimuksen Zentuvon kanssa. Zentuvon kanssa solmittu sopimus takasi alkuun pääsemiseksi koulutusta kiinteistöjen ja asuntojen ammattimaiseen kuvaukseen. Koulutusjakson jälkeen Pöyhönen pääsi aloittamaan työt itsenäisesti. Zentuvon kanssa tehdyn sopimuksen mukaani Zentuvo huolehtii toimeksiantojen hankkimisesta, kuvien jälkikäsittelystä ja markkinoinnista. Pian Zentuvosta muodostui yrityksen tärkein asiakas (kuvio 3). Zentuvon ollessa Mikke Pöyhönen Photography:n tärkein asiakas tulee meidän Pöyhösen yritystoimintaa ymmärtääksemme ymmärtää myös kuinka Zentuvo operoi kiinteistöalalla. Kuten aiemmin jo mainitsin; Zentuvo huolehtii Pöyhösen kiinteistövalokuvaus toimeksiantojen hankkimisesta. Mikke Pöyhönen Photography ei siis suoraan myy kiinteistökuvauspalveluja kiinteistövälittäjille tai muille asiakkaille. Seuraavassa kappaleessa (2.1.4.) haluan tuoda esiin yrityksen tärkeimmäksi muodostuneen yritysasiakkaan – Zentuvon. Kappale kuvaa Zentuvon toimintaa.

Mikke Pöyhönen Photography – myynnin jakauma 2015



Kuvio 3. Mikke Pöyhönen Photography:n myynnin jakauma vuonna 2015 (Pöyhönen, M 11.5.2016)

2.4.1 Yritysasiakkaana Zentuvo

Zentuvo on Fennoskandian johtava ammattilaisvalokuvauksen ja muiden visualisointipalveluiden tuottaja kiinteistöalalla. Yrityksen liikeideana on tuottaa erilaisia valokuvauspalveluja kiinteistöalan tarpeisiin tehokkaasti ja ammattitaitoisesti. Zentuvolla on käytössään kiinteistövälitysalan kattavin markkinointijärjestelmä, joka tarkoituksena on tuottaa helposti ja nopeasti kiinteistövälitysalalla myynnin tukena käytettävää markkinointiaineistoa. Jär-

jestelmän avulla asiakkaat voivat helposti laatia niin ilmoituksia kuin esitteitä myytävästä kohteesta oman graafisen ilmeensä mukaisesti. (Zentuvo 2016)

Mikke Pöyhösellä saadun työharjoittelukokemuksen ja alalla toimivien kiinteistövälittäjien kanssa käytyjen keskusteluiden pohjalta esitän, että asuntomyynti-ilmoituksissa ensivaikutelma asunnosta ja ilmoituksesta lukijalle välittyvä mielikuva ovat avainasemassa asunton myynnin kannalta. Asuntoa markkinoitaessa edustavien myyntikuvien merkitystä ei voi tarpeeksi korostaa. Selkeät ja ammattimaiset myyntikuvat nähdään myynti-ilmoituksissa lisäarvoa tuottavana, ja ne toimivat välittäjän laatiman myyntitekstin tukena.

Zentuvon liikeidea on yksinkertaistettuna yhdistää myyjä ja ostaja sekä viimeistellä tuote ostajalle. Zentuvolla on Suomessa käytössään noin kolmekymmentä freelancerina toimivaa valokuvaajaa. Yritys toimii Suomen lisäksi Norjassa, Ruotsissa, Tanskassa ja Isossa-Britanniassa. (Zentuvo 2016) Käytännössä Zentuvolle toimivat freelancer-valokuvaajat toimivat myyjinä laskuttaen Zentuvoa palveluksistaan. Kiinteistövälittäjät ovat ostajan roolissa ostaessaan Zentuvolta kiinteistökuvauspalvelun. Zentuvon myytyä kiinteistövälittäjille valokuvauspalvelun he antavat valokuvauksen toimeksiantona jollekin kuvaajistaan. Kuvauspalkkiot määräytyvät Zentuvon hinnaston mukaisesti. Kiinteistövälittäjät voivat erikseen toivoa Zentuvolta kohteelleen valokuvaajaa.

Toimeksiannot valokuvaajille hankitaan Zentuvon toimesta, joka tekee tuleville kuvauksille kalenterivaraukset suoraan kuvaajan sähköiseen kalenteriin. Varauksen yhteydessä ilmoitetaan kohteen perustiedot, kuten kohteen sijainti ja myyjä. Kuvauskeikan jälkeen kuvaaja valitsee parhaat valokuvat ja toimittaa ne Zentuvolle, joka huolehtii kuvien jälkikäsittelystä ja toimittamisesta kiinteistövälittäjälle. Pöyhönen ei siis itse jälkikäsittele Zentuvolta toimeksiantoina saatujen kuvauskeikkojen valokuvia. Muiden toimeksiantojen kuvat Pöyhönen jälkikäsittelee itse.

Työskentely Zentuvolle on itsenäistä, ja kuvaajan tulee olla oma-aloitteinen. Pöyhönen nauttii oman yrityksen tuomasta vapaudesta ja itsenäisestä päätöksenteosta. Zentuvon kaltaisen asiakkaan kanssa – asiakkaan, joka huolehtii toimeksiantojen hankkimisesta – toimeentulo on melko turvattua.

2.4.2 Erityisosaamisena kiinteistövalokuvaus

Kiinteistövalokuvauksella tarkoitetaan työssäni kiinteistöjen myyntikuvien valokuvaamista. Kiinteistö voi olla esimerkiksi asunto, toimitila tai vaikkapa rakennuksen julkisivu. Zentuvolle kuvattaessa yritys on määritellyt tarvittavien kuvien luonteen ja määrän. Pöyhösen

tehtäväksi jää luova ja tekninen toteutus. Esimerkiksi yksityishenkilöiden asuntoja kuvattaessa kuvataan asunnon koosta riippuen useampi kuva sisätiloista sekä ulkokuvat ja asunnon julkisivu.

Kuvaukset tulee toteuttaa teknisesti oikein katsotulla tavalla. Tämä edellyttää kuvaajalta ymmärrystä ja tietämystä käytettävästä valokuvauskalustosta sekä visuaalista silmää. Kuvien odotetaan olevan laadukkaita ja myyviä, mutta samalla niiden tulee välittää katsojalle tietoa kiinteistön tiloista ja tunnelmasta. Kiinteistövalokuvausta tehtäessä kameralinssin ja optiikan on oltava kestävä ja tuotettava tasalaatuaista kuvaa. Pöyhönen luottaa työssään Canonin laitteisiin. Kuvattaessa hän käyttää Canon 7D -runkoa ja linssinä 10-22mm tai 24-70mm tarpeen mukaan. Rungon ja linssien lisäksi ammattilaiselta löytyy kolme käsialamaa, vatuksella varustettu kolmijalka, refleksi heijastin, teleskooppijalusta ja useampi lähutin. Vararunkona Pöyhösellä on Canon 40D. Kattavan kamerasetin lisäksi tehokas tietokone ja asianmukaiset kuvanmuokkausohjelmat ovat tärkeitä valokuvaajan työssä; näiden lisäksi kuvaajalla on oltava nopea nettiyhteys. Tiedostomäärien ollessa suuria ja yksittäisen kuvan tiedostokoon ollessa raskas vaaditaan tietokoneelta ja Internet-yhteydeltä nopeutta ja suorituskykyä. Näihin sijoittaminen on vähintään yhtä tärkeää kuin kamerakalustoon investoiminen ja sen ajan tasalla pitäminen. Auto on valokuvaajalle lähes poikkeuksetta välttämätön. (Pöyhönen, M 17.12.2015)

Työn rutinoituessa Pöyhönen kertoo piristävänsä kiinteistövalokuvaus toimeksiantojen yleisilmeitä tuomalla kuvilla ilmi tilan tunnun lisäksi kiinteistön edustavia yksityiskohtia. Kuvaamalla kiinteistöjen yksityiskohtia Pöyhönen pyrkii palvelemaan asiakkaitaan ja tarjoamaan kattavampaa materiaalia, kuin mitä on määritelty. Tulevaisuudessa Pöyhönen haluaa kehittää osaamistaan tunnelmakuvien saralla. Kiinteistön myyntikuvat ja tunnelmakuvat voi erottaa toisistaan kuvan informatiivisuuden perusteella. Myyntikuva on selkeä ja sen tavoitteena on tuoda tilan tuntu esiin, kun taas tunnelmakuvan tarkoituksena on välittää ensisijaisesti kiinteistön tunnelma katsojalle. Luovuuden innoittajakseen Pöyhönen mainitsee muun muassa sisustuslehdet. (Pöyhönen, M 17.12.2015)

2.4.3 Yrityksen markkinointi ja asiakashankinnat

Kokemuksen ja ammattitaidon karttuessa Pöyhönen on päässyt työssään keskittymään asiakkuuksien luontiin. Tunnusomaista luoduille asiakkuuksille on uskollisuus. Kun asiakas palaa ostamaan palvelun uudestaan, voidaan sanoa asiakashankinnan onnistuneen. Yrityksen markkinointi tapahtuu pääasiassa suosittelijoiden toimesta.

Etenkin kiinteistövalokuvauksen saralla valokuvaajan julkikuva on äärimmäisen tärkeä. Ala on verrattain pieni, ja alalla toimijoiden työskennellessä hyvinkin pienillä alueilla julkikuvan merkitystä ei voi kylliksi korostaa. Avainasemassa ovat hyvät suhteet yhteistyökumppaneihin ja verkostoituminen. Kiinteistövalokuvaustoimeksiannolla valokuvaajan odotetaan olevan ammattitaitoinen ja itsevarma, mutta samalla hienotunteinen. Koska valtaosa toimeksiannoista sijoittuu yksityishenkilöiden koteihin, yhteistyötä tehdään mielusti luotettavan ja tahdikkaan yhteistyökumppanin kanssa. Yksityishenkilöiden asuntoja kuvattaessa valokuvaaja ei ainoastaan vastaa omasta ja yrityksensä julkikuvasta, vaan edustaa niin asuntoa myymässä olevaa kiinteistövälittäjää ja välitysfirmaa kuin Zentuvoakin. Hyvä maine ja ammattimaisuus ovat alalla elinehtoja. Yrityksen julkikuvan ylläpitämisessä Pöyhönen kokee valttikorttinaan myyntitilastot. Se, kuinka monta asuntoa on myyty hänen kuvillaan ja mikä myyntiaika keskimäärin on ollut, viestii jo itsessään yhteistyökumppaneille Pöyhösen tavoitetta edesauttaa omalta osaltaan kiinteistön myyntiä ammatteisilla kuvilla. (Pöyhönen, M 17.12.2015)

Kiinteistövalokuvauksessa työkenttänä toimii toimeksiantona saatu kohde, joka tyypillisesti on yksityishenkilön asunto. Asetelman johdosta Pöyhöselle tulee päivittäin useita uusia asiakaskohtaamisia, jotka parhaimmillaan ovat kiinteistökuvauskeikan (B2B) ohella tehokkaita ”*Business-to-Consumer*” (B2C) -myyntitilanteita.

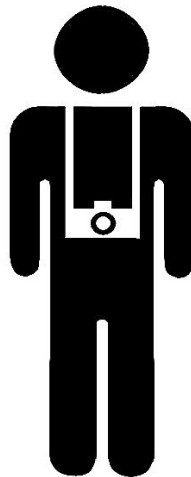
B2C -myyntitilanteessa yrityksen palvelutarjonnan esittelyä tärkeämpää on kartoittaa asiakkaan tarpeet. Joku asiakas saattaa kertoa myyvänsä asunnon perheenisäyksen vuoksi ja toinen kertoo muuttavansa kihlattunsa kanssa yhteen, joku taas mainitsee tulevista juhlista, ja kolmas on ylpeä lapsensa menestyksestä urheilussa. Tarpeita on yhtä monia kuin tilanteita. Pöyhösen kohdalla potentiaalisen asiakkaan tarpeen tunnistaminen ja ratkaisun tarjoaminen on näistä lähtökohdista verrattain helppoa. Rennon jutustelun ohella hän voi kertoa hallitsevansa kiinteistökuvauksen lisäksi kuvauksia laidasta laitaan ja tuoda osaaamistaan esille. Tilanteen mukaan asiakkaalle voidaan kertoa, että Mikke Pöyhönen Photography palvelutarjontaan kuuluu muun muassa lapsi-, perhe- ja hääkuvaukset, sekä tapahtumakuvaus, jota voidaan toteuttaa erilaisten tapahtumien dokumentoinnissa. Yrityksellä on esimerkiksi erilaisten juhlien ja urheilutapahtumien valokuvaamisesta kokemusta.

Kuluttajalle, joka osoittaa kiinnostumisen merkkejä palvelua kohtaan, jätetään aina yrityksen käyntikortti. Pöyhösen mukaan potentiaaliset asiakkaat oppii tunnistamaan ajan myötä. Tunnistamista helpottaa hyvä ihmistuntemus.

”Kasvuun tarvitaan tuote, jota ihmiset haluavat, mutta ihmisille pitää myös kertoa sen olemassaolosta.”

Vuori J-P 2011, 167

Pöyhönen luottaa käyntikorttinsa erottuvan edukseen; ne toimivat helppona mainontavälinenä. Pöyhönen on tarkoituksellisesti valinnut käyntikortin värimaailmaan voimakkaita värejä ja luonut yritykselleen yksinkertaisen, mieleenpainuvan logon. Kuvassa 1. esitetään yrityksen logon peruselementtinä toimiva hahmo. Logosta on luotu erilaisia variaatioita eri tilanteita varten. Näistä muutaman olen esitellyt liitteissä (liite 3) havainnollistaakseni logon muuntautumiskykyä ja näyttääkseni, että tarkoituksella yksinkertaiseksi luotua logoa voi käyttää visuaalisesti villeissäkin ympäristöissä. Kuvat on luotu toimestani Adobe Photoshop CS5 -kuvanmuokkausohjelmalla Mikke Pöyhönen Photography:n toimeksiantona työharjoittelun aikana.



Kuva 1. Mikke Pöyhönen Photography:n logo (Mikke Pöyhönen Photography 2016)

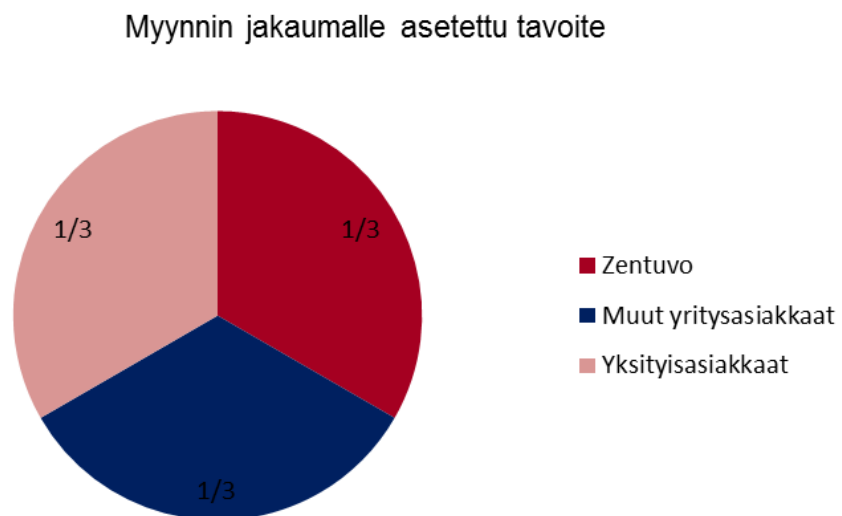
Pöyhönen ei ole hyödyntänyt yrityksensä markkinoinnissa maksullista mainontaa, vaan asiakastapaamisten ohella käyttää sosiaalisen median eri kanavia tuodessaan esiin yrityksen palveluja. Asiakastapaamisilla ja Internetissä Pöyhönen keskittyy kertomaan omasta osaamisestaan, tuoden ilmi yrityksen palvelutarjonnan. Yrityksen nettisivujen ohella sosiaalisessa mediassa Pöyhönen päivittää yrityksen Facebook-sivuja pyrkien luomaan asianmukaista sisältöä ja olemaan vuorovaikutuksessa kuluttajien kanssa. Yrityksen kotisivuilta löytyy kuvaus tuotettavista palveluista, kattava kuvagalleria, sekä yrityksen yhteystiedot. Markkinoinnin osalta voidaan todeta Pöyhösen luovan sisältömarkkinointia. Sisältömarkkinoinnille tyypillistä on, että yrityksen viestintä, oli se sitten asiakastapaamisella annettu käyntikortti tai julkaisu sosiaalisessa mediassa, innoittaa asiakkaan lähestymään yrittäjää, eli vetämään kuluttajaa puoleensa. Edellytyksenä onnistuneelle markki-

noinnille on kuitenkin se, että asiakas aluksi itse havaitsee yrityksen viestinnän. (Norrgård. 2016)

”Sisältömarkkinoinnin ja perinteisen markkinoinnin välillä on pidetty push/pull-jaottelua. Tällä tarkoitetaan sitä, että perinteinen kampanjointi pyrkii työntämään (push) sisältöä – esimerkiksi mainosta – ostetulla mediatilalla yleisön tietoisuuteen. Sisältömarkkinoinnissa sen sijaan vedetään (pull) kohderyhmät yrityksen luo. Sisältömarkkinoinnin on oltava kohdennettua ja vastattava yleisön tarpeisiin.” (Mainonta ja markkinointi 2015)

2.5 Kasvun paikka

Pöyhösen tyypillinen työpäivä sisältää joko kolmesta neljään valokuvaus toimeksiantoa Zentuvolta (yritysasiakas) tai esimerkiksi päivän mittaisen tapahtumakuvaus toimeksianton muulta yritysasiakkaalta. Yritysasiakkaiden lisäksi Mikke Pöyhönen Photography palvelee henkilöasiakkaita. Pöyhösen tavoitteena tulevaisuudessa on kasvattaa henkilöasiakkaiden määrää nykyisestä noin kymmenestä prosentista yhteen kolmasosaan. Pöyhösen tavoitteena on myös kasvattaa muiden yritysasiakkaiden määrää (kuvio 4). Seuraavassa kuviossa on havainnollistettu Pöyhösen tavoitteet.



Kuvio 4. Myynnille asetetut tavoitteet (Pöyhönen, M 11.5.2016)

Pöyhönen saavutti toiminnassaan kolmannelle vuodelle asetetun liikevaihdon tavoitteen ja vakiintuneen toimeentulon jo noin puolentoista vuoden kuluttua yritystoiminnan aloittamisesta. Yrityksen ensimmäisen vuoden liikevaihto oli positiivinen ja yritys teki voittoa. Toisena vuonna liikevaihto kasvoi, mutta voiton osuus pysyi samana yritykseen tehtyjen investointien tähden. Tuotokkaasta tilanteestaan ja tavoitteiden nopeasta saavuttamisesta

huolimatta Pöyhönen kokee Suomen toimintaympäristön ja verotuksen jarruttelevan hänen menestystään. Kasvattaakseen liiketoimintaansa nykyisestä Pöyhönen ymmärsi, että hänen tulisi palkata yritykseensä apulainen, mutta työntekijän palkkaaminen ja työntekijästä aiheutuvat kulut; työeläkemaksu, sosiaaliturvamaksu, vakuutukset, loma-ajan palkka, sairauslomien kulut, toimiston laajennus, investoinnit kamera- ja valaisukalustoa varten ynnä muut olisivat mikroyritykselle liian suuri kuluerä.

Tämän johdosta Pöyhönen päätyi etsimään luovia ratkaisuja ongelmaansa. Pöyhönen kertoo, että idea kansainvälistymiseen lähti alun perin halusta kasvattaa yritystä kannattavasti. Pöyhönen on päättäväinen ja kertonut näkevänsä mahdollisuutenaan yritystoiminnan johtamisen ulkomailta käsin. Suomessa yrityksen kasvun mahdollistamiseksi Pöyhönen tarvitsisi lisää työvoimaa. Työvoiman palkkausta seuraavien kulujen kattamiseksi tulisi yritystoiminnan voiton kasvaa, joka puolestaan voitaisiin mahdollistaa esimerkiksi hintojen nostamisella tai pidemmällä työpäivillä – pakollisten kulujen ollessa jo alimmalla mahdollisella tasolla. Koska Suomessa henkilön palkkauksesta aiheutuvat kulut olisivat Mikke Pöyhönen Photography:n tapauksessa arvioituja taloudellisia hyötyjä suuremmat, ei Pöyhönen ole nähnyt ulkopuolisen henkilön palkkaamista parhaana mahdollisena toimenpiteenä liiketoimintansa kasvattamisen kannalta. Ulkopuolisen työvoiman palkkaukseen ei lähdetty taloudellisista syistä. Seuraava taulukko havainnollistaa yrittäjälle palkkauksesta aiheutuvat kulut. Kulut ovat prosenttilukuja nuoren henkilön palkoista.

Taulukko 3. Kuvaus työnantajanmaksuista vuonna 2016 (Yrittäjät 2016b)

TyEL	24,6%, josta työntekijän osuus on 5,7%.
Sosiaaliturvamaksu	2,12%
Sairasvakuutusmaksu	2,12%, joka koostuu seuraavista maksuista: - päivärahamaksu 0,82% - sairaanhoitomaksu 1,3%
Työttömyysvakuutusmaksun	2,15%, josta työnantajan osuus on 1%
Työtapaturmavakuutus. Vakuutusmaksu määräytyy palkkojen ja työn vaarallisuuden mukaan.	Keskimäärin 0,9%
Ryhmähenkivakuutus	Keskimäärin 0,07%

Yllämainittujen kulujen lisäksi työnantajan tulee huomioida loma-ajan palkka ja mahdolliset työntekijän sairastumisesta aiheutuvat kulut, mukaan lukien mahdolliset tulojen menetykset.

Palkkauksesta aiheutuvien kulujen seurauksena Pöyhösen tuli miettiä liikevaihdon kasvattamiseen kannattavampia tapoja. Yhtenä vaihtoehtona hän näki markkina-alueen laajentamisen. Tarve kasvattaa liiketoimintaa synnytti idean kansainvälistymisestä. Pöyhösellä oli jo olemassa olevia kontakteja Viron markkinoilla, joten liiketoiminnan suuntaaminen Suomenlahden toiselle puolelle tuntui luontevalta. Niin kuin muillakin toimialoilla, luovilla aloilla kansainvälistyminen suuntautuu lähialueille. Kansainvälistymisen muodot sen sijaan poikkeavat perinteisistä aloista; luovien alojen yritysten kansainvälistymiselle on tyyppillistä projektiluontoisuus ja sekä asiakkuuksien että verkostoitumisen tarve. Kansainvälistymistä helpottavana tekijänä pidetään jo olemassa olevia kohdemaan kontakteja. (Urmás J, Kupi O, Nikula P, Penttilä A & Kommonen K 2009) Kuultuaan vielä Viron verotuksellisista eduista ja palkkauksen mutkattomuudesta Suomeen verrattuna Pöyhösen idea markkina-alueiden laajenemisesta sai tuulta siipiensä alle. Pöyhönen näki potentiaalia yritystoiminnan laajentamisessa Suomen rajojen ulkopuolelle ja lähti ottamaan mahdollisuuksistaan selvää, aloittaen naapurimaista.

"Kaikkein ensimmäinen edellytys sille, että yritys kasvaa ja menestyy, on se, että se haluaa tehdä niin."

Jukka-Pekka Vuori 2011, 227

3 Viroon vievät tekijät

Virossa vallitseva toimiva ja eurooppalainen liiketoimintaympäristö houkuttelee suomalaisia yrittäjiä Suomesta Viroon, ja yritystoiminnan siirtyminen Suomesta Viroon onkin kasvussa. Yleisimpiä syitä yritystoiminnan siirtämiseksi Viroon ovat henkilöstökustannukset, tuotanto- ja alihankintakustannukset sekä verotus. (Kauppalehti 2014; Selling, E 2010)

Tutkiessani Viron liiketoimintaympäristöä havahduin seikkaan, että useissa artikkeleissa ja julkaisuissa Viron liiketoimintaympäristönä luonnehditaan ennen kaikkea yrittäjäystävälliseksi. Mielestäni luonnehdinta on Viron liiketoimintaympäristöä hyvin kuvaava. Vertailen tässä kappaleessa Suomen ja Viron liiketoimintaympäristöjä sekä esittelen seikkoja, jotka puoltavat väitettä Viron yrittäjäystävällisyydestä sekä syitä, miksi suomalaisen kannattaa harkita yrityksen perustamista Viroon. Yritystoiminnan aloittamista toisessa Euroopan Unionin jäsenvaltion maassa ei mielestäni tule nähdä epäisänmaallisena tekona vaan järkevänä liiketoimintasuunnitteluna.

”Yrityksen perustamista Viroon pidetään helppona ja kevyttä verotus sekä matalaa byrokratia yrittäjyyttä kannustavina tekijöinä”

Elinkeinoelämän keskusliitto – *Yrittäjyyden edellytykset ja kehitystrendit Virossa ja Suomessa 2012*

Ensinnäkin Virossa on Suomeen verrattuna kevyt verotus ja matala byrokratia (Verohallinto 2014). Viron verotus perustuu tasaveroon, eikä yrityksen tarvitse maksaa voitostaan veroja, mikäli varoja ei nosteta yrityksestä pois esimerkiksi palkkoina. Tasavero tukee yritysten kasvua ja verotuskäytäntö kannustaa investoimaan. Byrokratian vähyys puolestaan selittyy osin sillä, että Viro on vielä suhteellisen nuori maa. Maa on itsenäistynyt vuonna 1991, eikä sen liiketoimintaa säätelevällä lainsäädännöllä, liiketoimintalailla tai kilpailulailla ole ollut yksinkertaisesti aikaa muokkautua yhtä raskaaksi ja kerrostuneeksi kuin Suomen (Maal, M 2016). Myöskään neuvostoajan byrokratia ei siirtynyt suoraan yritystoimintaan 90-luvun Virossa. Vastoin kuin saattaa olettaa, Virossa lainsäädäntöön on otettu mallia Saksasta, ei Pohjoismaista (Toimisto 2016). Mielestäni tämä on hyvä uutinen kansainvälistä liiketoimintaa harkitsevan yrittäjän kannalta, sillä Pohjoismaihin lukeutuvaa Suomea voi luonnehtia lupien ja lakien luvattuna maana. Iltapäivälehtien luomaa mielikuvaa ”Sääntö-Suomesta” komppaa muun muassa Yhdysvaltojen entinen Suomen Suurlähettiläs Bruce Oreck Vision julkaisussa (2016), jossa hän kertoo kokevansa Suomessa asiat tehtävän hankalasti. Hänen mielestään prosesseja tulisi sujuvoittaa, sillä Suomen pakkomielle sääntöihin ja byrokratiaan vahingoittaa maan taloutta. Hän neuvoo Suomea

talouden kasvattamiseksi keskittymään investointien ja yritystoiminnan helpottamiseen. Oreck haluaa myös muistuttaa Suomea siitä, että pääomalla on siivet. Entinen Suurlähettiläs kuitenkin uskoo nuorten yrittäjien mukanaan tuomaan voimaan. Hänen mukaansa uuden yrittäjäpolven tulee olla valmiita ottamaan riskejä, eikä hirttäytyä sääntöihin – nuorten tulisi tehdä toisin tekemisestä hyve. Työkaluksi liiketoiminnan kansainvälisen kasvun tukemiseksi Oreck antaa kehotuksen katsoa lähelle ja nähdä se mitä meillä jo on, oppia kertomaan tarinoita ja puhumaan kansainvälisillä markkinoilla maailman laidalla, äärimmäisissä olosuhteissa jalostuneista arvoista – aitoudesta, puhtaudesta, rehellisyydestä. (Visio 2016) Mielestäni yritysten ja yrittäjien kannattaa kohdistaa voimavaransa tekemiseen ja toimintaan. Lakien ja säädösten tulkinnan sijaan yrittäjille tulisi luoda kannustava kasvualusta innovaatioiden synnyttämiseen, liiketoiminnan kehittämiseen ja kannattavan kasvun luomiseen. Kukapa ei suomenkaltaisessa byrokratiaviidakossa haluaisi etsiä helpompia vaihtoehtoja yritystoiminnalle? Euroopan Unionin tukiessa vapaata liikkuvuutta, kasvuhakuisena yrittäjänä Pöyhösen oli helppo tehdä päätös lähteä etsimään yritykselleen otollisinta kohdemaata, jonne ajatuksissa oleva kansainvälistyminen toteutettaisiin.

”Virossa on päätetty pitää byrokratian taso erittäin matalana, mutta organisoituun sivistysvaltioon kuitenkin riittävänä. Julkista sääntelyä on vähennetty, joten Viron kenties mannermaisesti vapaampi elämäntyylillä erottautuvat edukseen usein kielloilla täydennetystä holhouskulttuureista”, kertoo Virossa henkilöstöpalvelualalla toimivan Finesta Balticin toimitusjohtaja Heikki Mäki ja jatkaa: ”Viro on erinomainen vaihtoehto pitää yllä osaamistaan ja jatkaa työuraansa, jos Suomesta ei löydy sopivaa tai mielekästä työtä.” (STT 2015)

Pöyhösen mielestä kansainvälistymistä haluavan yrittäjän ei tule arastella, vaan etsiä rohkeasti yritystoiminnalle kannattavin kasvualusta. Pöyhönen itse päätyi kohdemaan valinnassa Viroon. Syitä oli useita, mutta jo olemassa olevat **kontaktit**, maan läheinen **sijainti** sekä **verotus** olivat painavimmat syyt päätökselle.

Seuraavassa alakappaleessa kerron Euroopan Unionista ja sen periaatteista lisää. Euroopan Unionin myötä jäsenvaltioiden rajat ovat hälventyneet, ja Unionin peruseriaatteisiin kuuluva pääoman ja henkilöiden vapaa liikkuvuus toteutunut. Kappaleella halutaan korostaa vapaan liikkuvuuden olevan Unionin kansalaisille etuoikeus ja tasavertainen, laillinen tie mahdollisuuksien kautta kansainväliseen menestykseen.

3.1 Euroopan Unioni

Euroopan Unionin peruseriaatteisiin kuuluu varmistaa henkilöiden ja omaisuuden vapaan liikkuvuuden lisäksi palvelujen ja rahan vapaa liikkuvuus unionin alueella. Tavoitteena on Euroopan sisäisen kaupankäynnin tukemiseksi luoda yhtenäinen, vapaa ja turvallinen

alue ilman sisärajoja. Euroopan Unionin perustamissopimuksen mukaan sisämarkkinat käsittävät alueen, jolla ei ole sisäisiä rajoja, ja jolla taataan palvelujen vapaa liikkuvuus. Yritysten kilpailu on vapaata. Euroopan Unionin alueella asuvat kansalaiset nauttivat Euroopan Unionin oikeuksista. (Europarlamentti 2016)

Työntekijöiden vapaa liikkuvuus on yksi Euroopan Unionin perusperiaatteista. Se käsittää työntekijöiden ja työntekijän perheenjäsenten oikeuden maahantuloon, liikkumiseen ja oleskeluun toisessa jäsenvaltion maassa. Periaatteen mukaan henkilöllä on oikeus tulla kohdelluksi yhdenvertaisesti toisen jäsenvaltion kansalaisten kanssa. Toisessa jäsenvaltiossa työskentelevillä jäsenvaltion kansalaisilla on samat sosiaali- ja verotusetuudet kuin vastaanottavan jäsenvaltion kansalaisilla. Kun Unionin kansalainen on saanut vastaanottavassa jäsenvaltiossa pysyvän oleskeluoikeuden, voi hän tarvittaessa turvautua vastaanottavan jäsenvaltion sosiaaliturvaan samassa määrin kuin maan kansalaiset. (Schimid-Drüner, M 2016) EU:n poliittisesti riippumattoman toimeenpanoelimen Euroopan komission mukaan jokaisella jäsenvaltion kansalaisella on tasavertainen oikeus tehdä työtä sekä saada opetusta ja koulutusta. Kansalaisella on oikeus osallistua ammatilliseen koulutukseen sekä uudelleen- ja jatkokoulutukseen toisen jäsenvaltion alueella kyseisen valtion lainsäädännön mukaisesti. (Europa 2016) Lisäksi kaikki työhön, palkkaukseen ja muihin työllistymisen ehtoihin sekä kansalaisuuteen perustuva syrjintä on poistettava. Euroopan Unionin periaatteen mukaan työntekijän oikeus elää perheensä kanssa on toteuduttava, ja kaikki asunnon saantiin liittyvät mahdollisuudet on oltava samat kuin toisen jäsenvaltion kansalaisilla. Toisen jäsenvaltion alueella työssä olevan työntekijän perheenjäsenillä on kansalaisuudesta riippumatta oltava oikeus tulla asumaan työntekijän luokse. Perheenjäsenillä, jotka saavat muuttaa jäsenvaltion alueelle perheenyhdistämisoikeuden perusteella, on myös oikeus yhdenvertaiseen kohteluun. (Euroopan komissio 2015)

Euroopan Unionin tarkoituksena on tiivistää Euroopan valtioiden ja kansojen välisiä siteitä sekä varmistaa jäsenvaltioiden taloudellinen ja sosiaalinen kehitys. Jäsenvaltioiden välisen palvelutoiminnan kehittymistä haittaavien esteiden poistaminen on keskeistä niin Euroopan kansojen välisen yhdentymisen kuin myös tasapainoisen ja kestävä taloudellisen ja sosiaalisen edistämisen kannalta. Päämäärän toteuttamista varten Euroopan Unionin jäsenvaltioiden tulee varmistaa, että taloudellinen toiminta on tasapainoista sekä kestävä kehitystä ja kasvua edistävää, eikä se saa vaikuttaa haitallisesti rahan arvoon.

Euroopan Unionin perustamissopimuksessa on määritelty kehittymistä haittaavien esteiden poistamisen toimenpiteiksi edellä mainittujen lisäksi työllisyyden ja sosiaalisen korkean tason suojeleminen, miesten ja naisten välisen tasa-arvon ylläpito, ympäristönsuojelun korkean tason ja ympäristön laadun parantamisen valvominen, elintason ja elämänlaadun

nousun tukeminen sekä taloudellisen ja sosiaalisen yhteenkuuluvuuden rohkaiseminen ja yhteisvastuullisuuden korostaminen jäsenvaltioiden välillä. (Eur-Lex 2006/123/EY 2016)

Euroopan parlamentti on todennut, että kilpailukykyiset palvelumarkkinat ovat ratkaisevan tärkeitä Euroopan Unionin talouskasvun edistämiseksi ja työpaikkojen syntymiseksi. Palvelut edustavat 70 prosenttia useimpien jäsenvaltioiden bruttokansantuotteesta ja työpaikoista. (Eur-Lex 2006/123/EY 2016) Euroopan parlamentti on Euroopan Unionin kansanedustuslaitos, joka osallistuu Euroopan komission ja Euroopan Unionin neuvoston ohella EU:n lainsäädännön tekoon.

Euroopan Union mahdollistaa pienten ja keskisuurten yritysten kannattavan kansainvälistymisen ja kasvun toisessa jäsenvaltion maassa. Pienillä tai keskisuurilla yrityksillä ei ole aina mahdollisuutta kasvattaa liiketoimintaansa kotimaassaan yrityksen sisäisten resurssien tai vallitsevan liiketoimintaympäristön kahlitsemana, vaikka yritys olisi kasvuhaluinen. Euroopan Unionin poistettua valtioiden väliset rajat ja mahdollistettua kansalaisten ja pääoman vapaa liikkuvuus, kasvukykyisten yritysten kannattaa katsoa EU:ta mahdollisuutena uhan sijaan. Kasvuhaluisen yrityksen on helppo lähteä kansainvälistämään tai jopa aloittamaan uutta liiketoimintaa toisessa jäsenvaltion maassa EU:n peruseriaatteiden raivattua suurimmat esteet kansainvälistymiselle. Mielestäni useamman yrittäjän tulisi tarttua EU:n tarjoamaan mahdollisuuteen yritystoiminnan sijoittamisesta maahan, joka on potentiaalisin yrityksen menestymisen kannalta. Kohdemaakaan kannattaa kuitenkin valita järkevyydestä, ja yritystoiminnan kansainvälistämisen mukana tuomat riskit ja voimavarat tulee harkita tarkkaan.

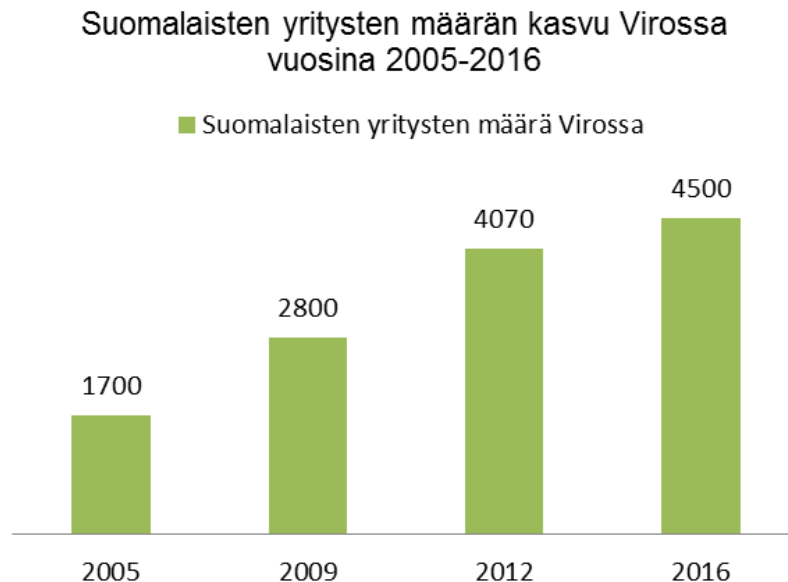
Viro on liittynyt Euroopan Unioniin toukokuussa 2004 ja valuutakseen Viro on ottanut euron vuoden 2011 alussa. (EK 2012, 2)

3.2 Viro liiketoimintaympäristönä

Viro houkuttelee suomalaisyrittäjiä yhä enemmän ja on arvioitu, että suomalaisten Viroon perustamien yritysten määrä jatkaa kasvuaan (Kauppalehti 2014). Yritysten määrän kasvusta huolimatta virolaisia asuu Suomessa noin kymmenkertainen määrä kuin suomalaisia Virossa. Muuttovirta on jatkuvasti selkeästi voimakkaampaa Virossa Suomeen kuin toisinpäin (HS 2015b).

Suomen Suurlähetystön vuoden 2016 tietojen mukaan suomalaisia yrityksiä on rekisteröitynyt Viroon noin 4500 joista noin 3500 toimii aktiivisesti. Viron kaupparekisterissä oli vuoden 2012 alussa noin 4070 sataprosenttisesti suomalaisomistuksessa olevaa yritystä, kun

vielä vuoden 2009 alussa niitä oli vajaat 2800 ja vuonna 2005 reilut 1700. Alla oleva kuvio havainnollistaa suomalaisten yritysten määrän kasvua Virossa. Kuviossa esitetty data on koottu Elinkeinoelämänkeskusliiton sekä Suomen Suurlähetystön tietojen pohjalta, kuvion graafinen toteutus on minun käsialaani. (EK 2012; Suomen Suurlähetystö 2016)



Kuvio 5. Suomalaisten yritysten määrän kasvu Virossa (EK 2012; Suomen Suurlähetystö 2016)

Uutena piirteenä suomalaiset ovat alkaneet perustaa yhden henkilön yrityksiä. Yrittäjät muuttavat maahan ja aloittavat työnteon omassa yrityksessään. Asiakkaat ovat usein Suomessa tai muualla Viron ulkopuolella (Kauppalehti 2014).

Elinkeinoelämän keskusliitto kertoo vuoden 2012 julkaisussaan sekä Suomen että Viron olevien pieniä, avoimia talouksia, jotka kilpailevat keskenään yritysten sijoittautumisista ja investoinneista. (EK 2012) Virolaisten koulutustaso on hyvä ja erityisesti IT-alan kehitys on Virossa kansainvälistä huipputasoa. Vaikka Virossa työntekijöiden keskipalkka on matalampi kuin Suomessa, tekevät Suomea matalampi verotus ja edullisempi asuminen, liikkuminen sekä ylipäättään eläminen Virossa työskentelystä usein palkitsevaa (STT 2015).

Maantieteellinen ja tietty kulttuurinen läheisyys näkyvät vilkkaassa taloudellisessa liikkeidinnässä rajojen yli. Suomi on Viron tärkein kauppakumppani ja Suomen osuus kaikista ulkomaisista investoinneista Viroon on noin 25 prosenttia. Suomalaiset ovat ennen kaikkea investoineet tuotantoteollisuuteen, palvelualoille ja kiinteistösektorille. Viron talous on Suomen tavoin vahvasti vientivetoista (Suomen Suurlähetystö 2012).

Vaikka liiketoimintaympäristöt ovat samankaltaisia, maiden välillä on enemmän eroja mitä päällisin puolin näyttää. Susiluoto (2001) toteaa virolaisten olevan suomalaisen tapaan aluksi hieman varautuneita. Virolaiset eivät kuitenkaan ole yhtä suorapuheisia kuin suomalaiset. Kirjassa kerrotaan virolaisten olevan laajalti kielitaitoisia, ja liikeneuvottelut voidaan usein käydä joko viroksi, englanniksi, venäjäksi tai suomeksi. Kuitenkin, neuvotteluissa yleisesti käytetty kieli on viro tai englanti. (Susiluoto 2001, 21) Lisäksi neuvotteluihin on hyvä varata tulkki mukaan, sillä Virossa asiakirjojen virallinen kieli on viro. Asiakirjat astuvat lainvoimaisiksi vasta notaarin hyväksynnän jälkeen. Sopimukset kannattaa aina tehdä kirjallisena. Näin välttää myöhemmin mahdollisilta väärinkäsityksiltä. Kirjallinen sopimus on hyvä olla myös mahdollisia riitatilanteita varten (Ryyänen Consulting 2015). Virolaiset ovat yleensä luotettavia sopimuskumppaneita, mutta maksuajoissa pitää vielä varautua lipsumisiin, etenkin jos kyseessä on pieni yritys. Virossa liikeneuvottelut ovat jopa muodollisempia, kuin Suomessa, ja liikeyhteistyö teitetään. Liikeneuvotteluihin valmistautuessa on hyvä tuntee ja noudattaa pukeutumisen etikettejä. Neuvotteluihin tullaan täsmällisesti. (Susiluoto 2001, 21)

Elinkeinoelämän keskusliiton mukaan yrittäjät mieltävät työnantajan näkökulmasta Tallinnan olevan Helsinkiä helpompi toimintaympäristö. Suomessa yrittäjyys koetaan liian vaihalloiseksi, kaupalliseksi tai riskialttiiksi. Lisäksi sen katsotaan vievän liian paljon aikaa. Tekesin selvityksen (2006) mukaan suomalaiset pitävät yrittäjyyttä vähemmän houkuttelevana palkkatyöhön verrattuna kuin minkään muun maan kansalaiset (Tekes 2006, 15). EK:n julkaisussa kerrotaan virolaisten olevan työhaluisia ja valmiita joustamaan kysyntätilanteen mukaan. Työntekijöiden koulutustaso on hyvä. Viron liiketoimintaympäristöä luonnehditaan kannustavaksi, ja Viron maantieteellisestä läheisyydestä arvellaan olevan hyötyä yrityksen logistiikan ja johtamisen näkökulmista. Tuotantokustannukset ovat kautta linjan Suomen hintoihin verrattuna edullisemmat. Toimitilavuokrat, yritysten tuki- ja neuvontapalvelut ja muut vastaavat kulut ovat Virossa halvempia kuin Suomessa, ja niiden saatavuus on erityisesti Tallinnassa hyvä. (EK 2012)

Trading Economics -sivustolle koottujen luottoluokittajien mukaan Viron talous on vakaa. Luottoluokitusten tarkoituksena on arvioida valtioiden kykyä ja halua hoitaa velkoihin liittyvät velvoitteensa tulevaisuudessa (Suomen Pankki 2014, 6). Luottoluokitusyhtiö Standard & Poor's on antanut Virolle luottoluokituksen AA-, luottoluokittaja Fitch arvioi Viron luottoluokituksen olevan A+, kun taas Moody's:n arvio Viron valtiosta oli A1. (Trading Economics 2016a) AAA on paras mahdollinen luottoluokitus. Luottoluokitusta käyttävät yleensä valtion sijoitus- ja muut investointirahastot.

Virossa hallitukset ovat viime vuosina olleet hyvin sitoutuneita kasvuun tähtäävään talouspolitiikkaan. Viroon muodostunut hyvä yritysilmapiiri ja houkutteleva verotus ovat tehokas yhdistelmä, joka motivoi ihmisiä yrittämään ja yrityksiä investoimaan (EK 2012, 18-19). Sijoittajien luottamus Viroon on kasvanut, ja kaupankäynti, kommunikaatio ja työlainsäädäntö ovat joustavia. EU:n kansalaisilla on samat oikeudet kuin paikallisilla yrityksillä sekä mahdollisuus ostaa ja omistaa kiinteistöjä ja maata (Tuokko 2016). Virolla on toki liiketoimintaympäristönsä osalta vielä paljon parannettavaa muun muassa maan imagon ja julkikuvan kehittämisessä. Teollisuudessa tuottavuus on ongelma, ja laatutasoissa on vaihteluja. (EK 2012,18-19)

Tunnetuin virolainen menestystarina on nettipuheluyhtiö *Skype*, jota pidetään symboliarvoltaan vastaavana ilmiönä kuin Suomessa *Roviota* (EK 2012,18-19). *Microsoft* osti *Skype*:n yli seitsemällä miljardilla eurolla vuonna 2011, *Nokia* ostettiin niin ikään *Microsoftin* toimesta 5,6 miljardilla eurolla. (HS 2015b)

3.3 Verotus

Yhtenä Viroon suomalaisia yrityksiä houkuttelevana tekijänä on Viron maltillinen verotuskäytäntö; Toisin kuin Suomessa, Virossa yritykset eivät maksa veroja jakamattomasta liikevoitostaan. Tämä mahdollistaa liikevoiton käytön kokonaisuudessaan esimerkiksi yritystoiminnan kasvattamiseen, työvoiman palkkaamiseen tai yritykseen tehtäviin investointeihin. Verotuskäytäntö mahdollistaa myös korkoa korolle -tilanteen ilman välittömiä vero-seuraamuksia. Virossa on käytössä tasaveromalli, jonka mukaan pääoma- ja ansiotuloja verotetaan 20 prosentin verokannalla. Tasaverolla tarkoitetaan kiinteää, tulojen suuruudesta riippumatonta veroprosenttia. Yrityksiä ja yksityishenkilöitä verotetaan saman verokannan mukaan.

Viroon rekisteröidyn yrityksen liikevoittoa verotetaan vasta siinä vaiheessa, kun sitä otetaan yrityksestä pois esimerkiksi palkkoina tai jaetaan osinkona, tai kun yhtiö puretaan. Tällöin yritystä verotetaan tilanteeseen määrätyn tavan mukaan. Verotuskäytäntö edesauttaa yritystoiminnan kasvua sekä vähentää yrityksen velkarahoituksen tarvetta ja parantaa lamansietokykyä. Lisäksi Viron verojärjestelmä on yksinkertainen. Yritys tilittää maksetuista osingoista pidätetyt verot, tuloverot ja sosiaalivakuutusmaksut samanaikaisesti verottajalle. Tämä tapahtuu kerran kuukaudessa. (EK 2012; Kauppalehti 2014)

Lisäksi työvoimakustannukset ovat alhaiset ja yrityksen ylläpitokustannukset murto-osa muihin Euroopan Unionin maihin verrattuna. Sijoittautumista Viroon edesauttaa myös se, että monilla suomalaisilla yrityksillä on valmiit kontaktit maahan. (EK 2012; Kauppalehti 2014)

Virossa työnantajat maksavat kaikki työntekijän verot. Virossa sosiaaliturvavero on 33 prosenttia, joka koostuu sosiaaliverosta (20 prosenttia) ja sairausvakuutusmaksusta (13 prosenttia). Lisäksi työnantaja maksaa työntekijän työttömyysturvavakuutusmaksun. Työttömyysvakuutusmaksu vuonna 2015 oli työntekijän osalta 1,6 prosenttia ja työnantajan osalta 0,8 prosenttia. Minimipalkka Virossa vuonna 2015 oli 380 euroa kuukaudessa tai 2,34 euroa tunnilta. (Maal, M 2015; Pöyhönen M, 11.5.2016)

Viron tasaveroprosentti on vuodesta 2015 asti ollut 20 prosenttia; tuolloin veroprosentti laski prosentilla, sen ollen vielä vuonna 2014 21 prosenttia. Veroprosentti on ollut tasaisessa laskussa aina vuodesta 1994 lähtien, jolloin se oli 26 prosenttia. Viron yleinen arvonlisäveroprosentti on 20 prosenttia. (Tuokko 2016)

Osinkoa verotetaan suhteessa 20/80 (Juferev, N 2016). Veron maksaa osinkoa maksava yritys (Maal, M 2015). Osingoista ei tarvitse maksaa lähdeveroa, eikä Virossa ole käytössä Suomessa tunnettuja ennakkooveromaksuja (Koivuaho 2016).

Seuraavaksi esitetyssä taulukossa (taulukko 4) on kuvattu Suomen ja Viron välisiä eroja verotuksessa. Taulukossa on myös esitetty yksinkertaistettu laskelma siitä, paljonko suomalaisen yrittäjä maksaa tekemästään voitosta veroja virolaiseen kollegaansa verrattuna. Laskelmat on tehty vuoden 2016 verotuksen mukaisesti, oletuksena, että yrityksen liikevoitto pysyy samana (30 000 €).

Taulukko 4. Kuvaus Suomen ja Viron verotuksellisista eroista (Pyhäjärvi, M 2015; Maal, M 2015; Vero 2016b)

	Suomessa	Virossa
Liikevoitto vuodessa	30 000 €	30 000 €
Verotus	Pääomatuloveroprosentti on 30 % 30 000 euroon asti. Tämän ylittävältä osalta 34 % Ansiotuloja verotetaan progressiivisesti	Liikevoiton välitön verotus 0 % Tasavero 20 %
Voiton verotus euroissa yhden tilikauden (12kk) aikana	9 000 €	0 €
Maksettujen verojen suuruus viiden (5) vuoden aikana	45 000 €	0 €

Suomalaisilla onkin monta hyvää syytä perustaa yritys Viroon; veronkierto ei kuitenkaan ole yksi niistä. Mikäli Viroon perustettu yritys ei toimi aidosti Virossa, vaan liiketoiminta ja laskutus tapahtuvat Suomessa, selviää se suurella todennäköisyydellä myös suomalaiselle verottajalle. Tällöin Viroon rekisteröidylle yritykselle voi muodostua verovelvollisuus Suomeen. (Kauppalehti 2014)

Viron parempi yritysilmasto tulee hyvin selvästi esille sukupolvenvaihdoksissa. Virossa ei ole perintö- eikä lahjaveroa. Tämä merkitsee sitä, että yritystoiminnasta ei tarvitse irrottaa varoja sukupolvenvaihdoksessa verojen maksuun. Suomessa sukupolvenvaihdos aiheuttaa uusille omistajille usein merkittävät lahjaveroseuraamukset. Tämä merkitsee sitä, että varat omistajien veron maksuun on irrotettava useimmiten yritystoiminnasta, mikä heikentää yrityksen vakavaraisuutta sekä mahdollisuuksia investoida ja työllistää (EK 2012).

3.4 Suomalaisen tyytyväisyys elinolosuhteisiinsa Virossa

Tässä kappaleessa kerron Viron elinkeinoelämän edistämissektörin Enterprise Estonian (EAS) teettämän kyselytutkimuksen pohjalta Viroon muuttaneiden suomalaisten tyytyväisyydestä elämäänsä Virossa. EAS:n teettämän selvityksen yhtenä tarkoituksena on kannustaa suomalaisia etsimään uusia työmahdollisuuksia Virosta. Selvitys toteutettiin verkkokyselynä huhtikuussa 2015, ja siihen vastasi yhteensä 287 20-70 -vuotiasta Virossa asuvaa suomalaista. Vastanneista 66 prosenttia oli miehiä ja 34 prosenttia naisia. Otos on

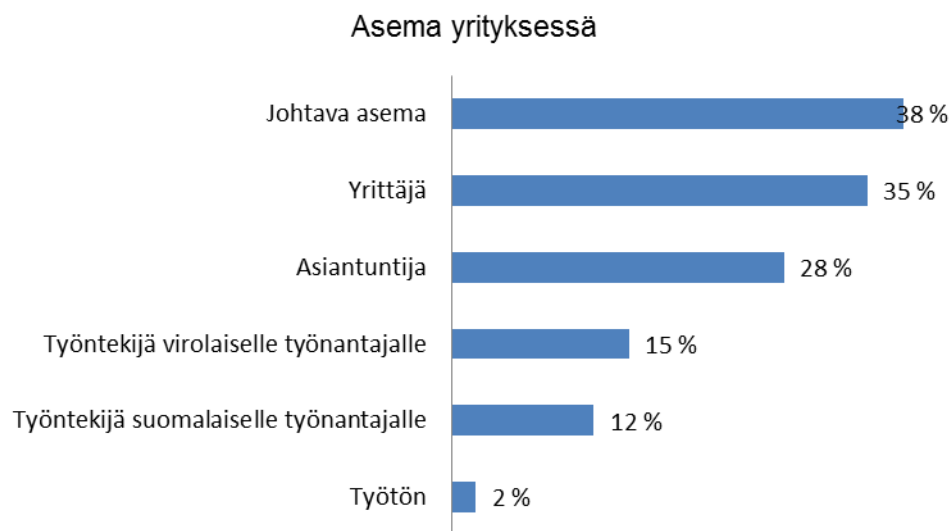
edustava, sillä liki 300 kyselyyn vastannutta suomalaista muodostavat vajaat viisi prosenttia noin 6300:sta virallisesti Virossa asuvasta Suomen kansalaisesta. Kyselyssä pyydettiin vastaajia valitsemaan jokaisen kysymyksen kohdalla vastausvaihtoehdoista sen hetkistä elämäntilannetta eniten kuvaavan väittämän. Seuraavaksi nostan esiin STT:n kyselytutkimuksen yhteenvedosta työni kannalta tärkeimmäksi kokemani seikat. Olen koonnut kyselyn vastausten perusteella kuviota havainnollistamaan Viroon muuttaneiden suomalaisten elinolosuhteita Virossa. (STT 2015; HS 2015a)

EAS:n teettämään ja STT:n sivuilta löytyvän kyselytutkimuksen tiivistelmän mukaan vastanneista selkeä enemmistö (69 prosenttia) asuu Tallinnassa tai pääkaupunkiseudulla. Eteläisemmässä Tarton kaupungissa asuu 12 prosenttia vastaajista. Vastaajista 72 prosenttia kertoi elävänsä parisuhteessa, ja perheellisistä 53 prosentin perhe asuu myös Virossa. Vastaajista hieman alle puolet (41 prosenttia) on asunut Virossa jo yli kymmenen vuotta, alle kolme vuotta Virossa asuneita oli 19 prosenttia. (STT 2015)

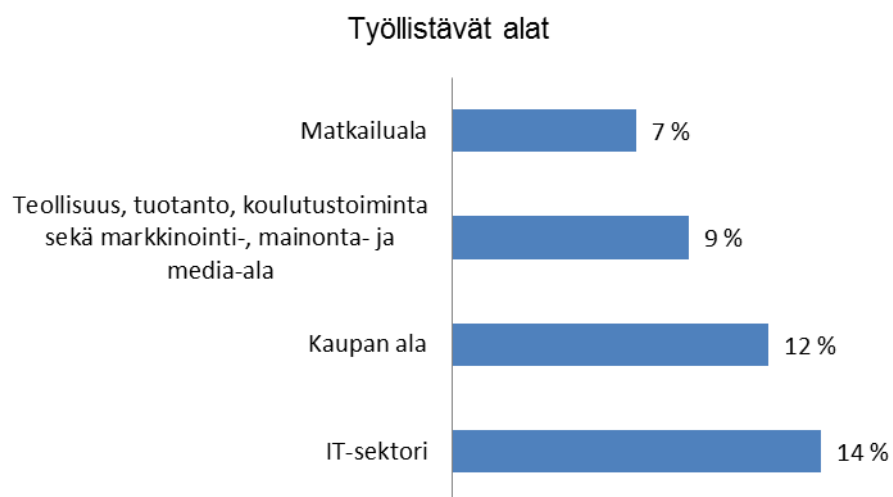
Virossa asuvista ja työskentelevistä suomalaisista lähes kaikki (96 prosenttia) oli valmiita suosittelemaan Viroon muuttoa myös ystävilleen ja tuttavilleen, kuitenkin 37 prosenttia suosittelee muuttoa pienin varauksin. Vain kaksi prosenttia vastanneista ei suosittele Virossa muuttoa. Helsingin Sanomien haastatteleman Hytösen (2016) mielestä Viroon muuttoa voi suositella freelancereille ja etenkin helsinkiläisille, joilla on mahdollisuus tehdä työtään kotona. Hytösen vanhempieni kokemuksen perusteella Viroon muuttoa voi suositella myös eläkeläisille. On kuitenkin huomattava, että Viroon muuttavan on hyvä kohdella kantaväestöä ja kohdemaata kunnioituksella. Viron kielen opettelu ja kulttuurin sekä tapojen omaksuminen auttavat sopeutumisessa yhteiskuntaan. (STT 2015; HS 2016)

Vastaajista yli puolet (55 prosenttia) luonnehti Virossa asumismukavuutta paremmaksi kuin Suomessa. Enemmistöstä 13 prosenttia piti asumismukavuuttaan vain jonkin verran parempana. 30 prosenttia vastanneista piti asumismukavuutta Virossa kehnompana, kuin Suomessa. (STT 2015)

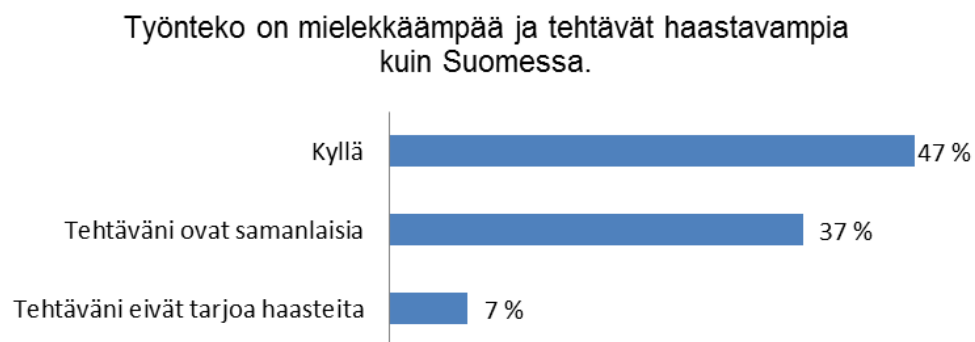
Valtaosa kyselyyn vastanneista kertoi käyttävänsä Virossa asuessaan enemmän ravintolapalveluita (67 prosenttia) ja arkea helpottavia ostopalveluita (52 prosenttia) kuin Suomessa. Ravintolailtojen ohella vapaa-ajan viettomahdollisuuksia arvioitiin hyviksi tai vähintään samanlaisiksi kuin Suomessa. Viroa luonnehditaan kyselyn pohjalta nopeaksi, moderniksi ja avoimeksi yhteiskunnaksi. (STT 2015)



Kuvio 6. Työntekijän asema työllistävässä yrityksessä (STT 2015)



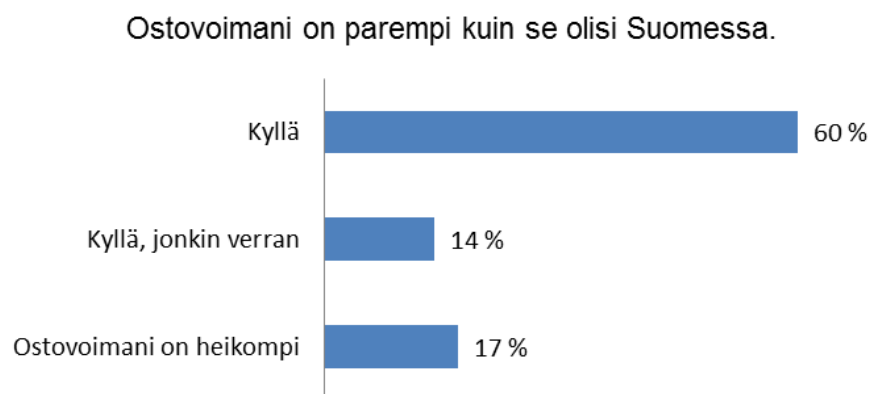
Kuvio 7. Virossa suomalaisia työllistävät alat (STT 2015)



Kuvio 8. Työnteon mielekkyys verrattuna Suomeen (STT 2015)



Kuvio 9. Verojen jälkeen palkasta käteen jäävä osuus verrattuna Suomeen (STT 2015)



Kuvio 10. Ostovoiman vertailu Suomen ja Viron markkinoiden välillä (STT 2015)

Kuten kuvioista 6. voi havaita, Virossa asuvat suomalaiset työskentelevät pääasiassa johtavissa asemissa, asiantuntijoina tai yrittäjinä. Vastaaajista yli kolmannes toimii Virossa yrittäjänä. Yrittäjyyden suosioista kertoo ehkä se, että kyselyyn vastanneista 70 prosenttia piti yrittämistä Virossa Suomea helpompana. Vain 14 prosenttia vastanneista koki yrittämisen Virossa hankalaksi, 14 prosenttia ei ottanut kysymykseen kantaa. Etenemismahdollisuuksista kysyttäessä 72 prosenttia vastanneista arvelee niiden olevan erinomaiset tai vähintään yhtä hyvät kuin Suomessa. Työt Viroon muuttaneiden suomalaisten keskuudessa sijoittuvat suurimmaksi osaksi IT-sektorille (14 prosenttia). Liki puolet kyselyyn vastanneista (47 prosenttia) kertoi työnteon olevan mielekkäämpää ja työtehtävien haasteellisempia kuin Suomessa (kuvio 8). (STT 2015)

Viron keskipalkka on noin 1000 euroa kuukaudessa, näin ollen se on alle kolmannes Suomen tasosta. Keskimääräinen tuntipalkka Virossa oli vuonna 2014 6,14 euroa. Tietotekniikka-alan palkat ovat elinkustannuksiin nähden kilpailukykyisimmät. (HS 2015b; Summanen 2015; HS 2015)

”Viron keskipalkkaa ei voi suoraan verrata samaan Suomessa, sillä palkkahaarukka vaihtelee toimialoittain ja verotus sekä elämiskustannukset ovat selkeästi erilaisia. Esimerkiksi IT-alalla ollaan jo erittäin lähellä suomalaista ansiotasoa ja paikalliseen hintatasoon suhteutettuna tämä yhdistelmä kallistuu helposti Viron voitoksi”, kertoo Enterprise Estonian Suomen toimiston johtaja Valdar Liive. (STT 2016)

Keskipalkan eroista huolimatta kyselyyn vastaajista lähes puolet (42 prosenttia) ilmoittaa Virossa palkastaan jäävän käteen jäävän osuuden olevan huomattavasti suurempi kuin mitä heille jäisi Suomessa samoista tehtävistä, 11 prosenttia ilmoittaa palkasta jäävän jonkin verran enemmän ja 20 prosenttia vastaajista kertoo nauttivansa samansuuruisesta nettopalkasta, kuin Suomessa (kuvio 9). 74 prosenttia vastanneista kuvailee ostovoiman olevan parempi, mitä Suomessa ja vain 17 prosenttia arvelee ostovoiman heikenneen Viroon muuton jälkeen, 9 prosenttia ei ottanut tähän kysymykseen kantaa (kuvio 10). (STT 2015)

Työterveys- ja muihin terveyspalveluihin suomalaiset ovat tyytyväisiä Virossa ja palvelujen taso koetaan olevan vähintään yhtä hyvä kuin Suomessa. Virossa työterveyspalveluista vastaavat Suomen tapaan usein myös yksityisklinikat, mutta julkinen ja hyvin toimiva omalääkärijärjestelmä saa suomalaisilta asiakkailta erityiskehuja. Virolla onkin pitkälle kehittynyt kansallinen sähköinen terveydenhuolto. (STT 2015)

4 Yrityksen perustaminen Viroom

"The secret of success is to be ready when your opportunity comes."

Benjamin Disraeli

Vuori J-P 2011, 129

Suomen tapaan, Virossa on käytössä useita erilaisia yhtiömuotoja. Seuraavaksi esittelen opinnäytetyöni kannalta tärkeimmän eli rajavastuuyhtiön tarkemmin. Muut yhtiömuodot on esitelty liitteissä (liite 4). Rajavastuuyhtiön esittelyn jälkeen paneudun kappaleessa 4.1 yrityksen perustamisen käytännötoimiin käyttäen esimerkkinä Pöyhösen ja hänen yhtiökumppaninsa perustamaa yritystä. Niin Suomessa kuin Virossa yhtiömuodon valinnan jälkeen perustettavalle yritykselle on valittava sen liiketoimintaa kuvaava nimi. Myös Virossa yrityksen nimeämiselle on asetettu säädöksiä; yrityksen nimen tulee olla liiketoimintaa kuvaava, eikä hyvän tavan vastainen. Myös Virossa kaupparekisteriin rekisteröidylle nimelle muodostuu suoja. (Pöyhönen, M 2016)

Rajavastuuyhtiö (*Osaühing, OÜ*), eli osakkuusyhtiö on suosituin pienten ja keskisuurten yritysten käyttämä yhtiömuoto Virossa. Yhtiömuoto ei suoranaisesti vastaa mitään Suomen yhtiömuodoista. Se on hallinnollisesti toiminimeä raskaampi, mutta osakeyhtiötä kevyempi. Rajavastuuyhtiölle ominaista on joustava organisaatio ja sen päätöksentekoprosessi on yksinkertaisempi kuin osakeyhtiön. Rajavastuuyhtiössä yrittäjä ei vastaa henkilökohtaisella omaisuudellaan yrityksen voitoista ja tappioista, suomalaisen elinkeinoharjoittajan tapaan. Vastuu rajoittuu yhtiöosuuden määrään.

Rajavastuuyhtiön perustaminen on verrattain helppoa ja nopeaa. Yhtiön perustamisilmoitus tulee tehdä yhtiön sijaintipaikkakunnan mukaan määräytyvään kaupparekisteriin. Perustamisesta tulee ilmoittaa myös veroviranomaisille sekä sosiaalivirastoon ja sairauskassalaitokselle. Perustamisilmoitukseen tulee liittää todistus pääoman maksusta ja siitä, että pääoma on yhtiön vapaasti käytettävissä. Rajavastuuyhtiön minimipääoma on 2 500 euroa, tätä ei kuitenkaan tarvitse kaikissa tapauksissa maksaa; tällöin kaupparekisteriin jää merkintä maksamattomasta pääomasta (Kunnari, P-M 2012, 24-26). Mikäli toiminta edellyttää viranomaiselta haettavaa lupaa, tulee ilmoitukseen liittää selvitys luvan myöntämisestä. Perustamisasiakirjojen, kuten yhtiösopimuksen ja rekisteri-ilmoituksen tulee olla virolaisen notaarin oikeaksi todistamia eli notarisoituja. Perustamisilmoitukset tehtyään yhtiö saa alkaa harjoittamaan liiketoimintaa.

Arvonlisäverovelvollistaliiketoimintaa harjoittavan yhtiön on lisäksi rekisteröidyttävä arvonlisäverovelvolliseksi. (Toimisto 2016; Maal 2015, 12-15)

Rajavastuuyhtiö perustetaan osakkaiden välisellä sopimuksella. Osakkaat voivat sopia yhtiömiesten oikeuksista ja velvollisuuksista. Rajavastuuyhtiön osakepääoma jakautuu osakkeisiin kuten Suomessakin. Perustajia ja osakkaita voi olla yksi tai useampia. Nämä voivat olla joko yksityishenkilöitä tai yhtiöitä, joiden alkuperämaalle ei ole erillisiä rajoituksia. Tärkeää on kuitenkin huomioida, että hallituksen jäsenistä vähintään puolella tulee olla kotipaikka EU:n alueella. Yhtiöosuuksia voi vapaasti luovuttaa tai myydä. Ulkopuolisille tahoille luovutettaessa muilla yhtiökumppaneilla on aina etuosto-oikeus. (Maal 2015, 12-15)

Vuodesta 2011 alkaen luonnollisilla henkilöillä on ollut mahdollista lykätä pääoman maksamista yhtiöön ja yhtiö voidaan perustaa myös apportiomaisuudella. Apportiomaisuutena voi olla mikä tahansa rahallisen arvon omaava ja yhtiölle luovutettava esine tai oikeus, joka voi olla ulosoton kohteena (ABC Kapital 2016).

Uusi yhtiö ei ole aina automaattisesti arvonlisäverovelvollinen; rekisteröityminen arvonlisäverovelvolliseksi tulee pakolliseksi, kun liikavaihto tilikauden aikana ylittää 16 000 euroa. Arvonlisäverovelvollisen on tehtävä veroilmoitukset kuukausittain, vaikka tapahtumia ei olisi ollenkaan. Samoin tilinpäätös on esitettävä oikea-aikaisesti; ensimmäinen tilikausi voi olla enintään 18 kuukauden pituinen. Näiden toimintojen huolehtimiseksi on hyvä palkata asiantunteva kirjanpitäjä. Yrittäjän tulee huolehtia kirjanpidon ajanmukaisuudesta ja toimittaa kaikki kirjanpidon tarvitsemat dokumentit kirjanpitäjälle kuukausittain, vaikkei yritystoiminta käynnistyisi heti yhtiön perustamisen jälkeen. (Maal. 2015, s.15; Ryyänen Consulting 2013).

Rajavastuuyhtiöllä on kaksi pakollista toimielintä, osakkaiden kokous (*üldkoosolek*) ja hallitus (*juhat*). Virossa ei tunneta nimikettä toimitusjohtaja. Yhtiöön voidaan tästä huolimatta nimetä toimitusjohtaja hallituksen ohelle, mutta tällä ei yksin lain nojalla ole oikeutta edustaa yhtiötä sen suhteissa kolmansiin. Toimitusjohtajaa ei myöskään siten voida ilmoittaa kaupparekisteriin (*äriregister*). Rajavastuuyhtiölle voidaan lisäksi valita hallintoneuvosto, jos yhtiöjärjestyksessä näin määrätään. Hallitukseen voi kuulua yksi tai useampia jäseniä. Mikäli jäseniä on vain yksi, kutsutaan tätä johtajaksi. Hallituksen vastuulle kuuluu yhtiön varsinainen hallinto ja vastuu yhtiön jokapäiväiseen liiketoimintaan kuuluvista asioista. Hallitus myös edustaa yhtiötä sen suhteissa kolmansiin. Kukaan hallituksen jäsen voi yksin edustaa yhtiötä, ellei edustus-oikeutta ole rajoitettu. Osakkaat voivat tehdä päätöksiä joko kokouksissa tai kokoontumatta, jolloin hallitus lähettää päätösesityksen hyväksyttäväksi.

väksi. Osakkaat voivat halutessaan ottaa päätettäväkseen myös hallituksen ja hallinto-neuvoston toimivaltaan kuuluvia yksittäisiä asioita. (Maal. 2015, 12-15)

4.1 Käytännön toimenpiteet perustettaessa yritystä Viroon

Viron tarjoamien hyötyjen kannustamana Pöyhönen päätti lähteä yrittämään suomenlahden toiselle puolelle. Virossa yritystoiminnan aloittaminen on helppoa ja nopeaa. Yrityksen perustamiseen tarjotaan useita erilaisia tapoja ja apua perustamisprosessin läpikäymiseen on helposti saatavilla. Virossa yrityksen voi perustaa Suomesta poiketen myös täysin sähköisesti.

Tällä kertaa Pöyhönen ei lähtenyt perustamaan yritystä yksin, vaan yhdessä yhtiökumppaninsa kanssa he muodostaisivat kahden hengen yrityksen. Koska kansainvälistyminen oli molemmille yhtiökumppaneille uutta, he kokivat tarvitsevänsä apua yrityksen perustamisessa. Virossa on tarjolla useita konsulttipalveluja tarjoavia yrityksiä, jotka auttavat yhtiön perustamisen mahdollisuuksien kanssa. Pöyhönen yhtiökumppaneineen katsoivat palvelun ostamisen varmimmaksi ja turvallisimmaksi tavaksi perustaa yritys. Konsulttipalvelun kautta he saivat kaipaamaansa ammattimaista apua yhtiömuodon valinnasta pankkitalin avaukseen. Konsultti auttoi heitä asiakirjojen kanssa ja varasi heidän puolestaan ajan notaarille, joka katsoi dokumentit hyväksytyiksi. Pöyhönen yhtiökumppaninsa kanssa kokevat konsulttipalvelun olleen äärettömän hyvä tapa perustaa yritys Viroon ja he kannustavat muita kansainvälistymään lähteviä yrityksiä pyytämään apua. Yritystä ei missään nimessä kannata lähteä perustamaan itse, ellei tarkalleen tiedä mitä on tekemässä.

Koska Pöyhönen yhtiökumppaninsa kanssa ei liiketoiminnassa keskity pelkästään valokuvapalveluiden tuottamiseen, oli toiveena olla käyttämättä Viroon perustetun yhtiön nimeä, sillä sitä ei haluttu liitettäväksi yksinään kuvauspalveluja tuottavaksi yritykseksi. Pöyhönen yhtiökumppaninsa kanssa katsoi rajavastuuyhtiön olevan toimivin heidän tarpeisiin nähden. Yhtiön perustamista varten kaksikon ei ollut tarpeellista hakea lainaa, vaan he sijoittivat omia varojaan yhtiön pääoman maksuun. Täten liiketoimintaa aloittaessa yhtiökumppaneiden ei tarvinnut esittää kattavaa liiketoimintasuunnitelmaa viranomaisille, vaan suppeampi kuvaus suunnitellusta yritystoiminnasta riitti. Tästä tekemäni tiivistelmä esitellään raportin loppupuoliskolla omana kappaleenaan (kappale 5).

Perustettaessa yritystä Viroon suositeltavin tapa Pöyhösen mielestä (2015) on ostaa konsulttipalvelu välttyäkseen mahdollisilta virheiltä. Konsulttipalvelujen avulla huolimatta yrityksen perustamisen suunnittelu on syytä tehdä huolella. Virossa on useita erinäisiä toimijoita, jotka tarjoavat apua yrityksen perustamiseen. Konsulttipalvelun voi ostaa avusta-

maan yrityksen perustamisessa tai konsulttipalvelun kautta voi ostaa valmisyhtiön, jolloin yrityksen perustamistoimet ovat jo valmiiksi tehtyjä ja liiketoiminnan voi aloittaa välittömästi. Joissakin konsulttipalveluja tuottavissa yrityksissä asiakas voi halutessaan valtuuttaa palvelun tarjoajan tekemään uuden yhtiön perustamistoimenpiteet kokonaan puolestaan, tällöin asiakkaan ei välttämättä tarvitse edes vieraillla Virossa yhtiön perustamistoimenpiteiden tiimoilta. Konsulttipalvelut auttavat alkavaa yrittäjää tarpeiden kartoituksesta veronumeron hankintaan asti. Konsulttipalvelun kautta yrityksen rekisteröinti Viron kaupparekisteriin kestää keskimäärin noin kolme arkipäivää.

Valmisyhtiön hankkiminen Virossa on yleisin tapa aloittaa yritystoiminta Virossa. Yrityksen voi tuki perustaa myös itsenäisesti. Yritystoston jälkeen yrittäjä voi aloittaa yritystoiminnan välittömästi notaarin vahvistettua kauppakirjan. Valmisyhtiöt ovat rekisteröity Viron kaupparekisteriin ja niillä on valmiiksi y-tunnus ja pankkitili. Useimmiten tällaisilla yrityksillä ei ole harjoitettu mitään liiketoimintaa. Yrityksen taustat voi varmistaa vielä ennen kaupantekoa notaarin toimesta. Mikäli valmisyhtiön nimissä ei ole harjoitettu mitään liiketoimintaa, niillä ei ole velkoja tai velvoitteita. Valmisyhtiön ostaminen Virossa on huomattavasti turvallisempaa, kuin esimerkiksi Suomesta. (Ryynänen Consulting 2013.)

Yrityksen perustamisen voi halutessaan tehdä myös itsenäisesti. Tällöin yrittäjän kannattaa ennen perustamista hankkia itselleen Viron e-kansalaisuus, sillä se helpottaa ja nopeuttaa prosessia, joskaan e-kansalaisuus ei ole pakollinen. Viron e-kansalaiset pystyvät perustamaan yrityksen Viroon nopeasti, ja näin esimerkiksi verkkokaupan avaaminen käy helposti. (Elisa 2015) Yrityksen perustaminen Viroon onnistuu myös täysin sähköisesti. Sitä varten tarvitaan virolainen henkilökortti; helpointa se on saada hakemalla e-kansalaisuus. Joissakin maissa yrityksen perustaminen on pitkä ja hankala prosessi, johon liittyy paljon byrokratiaa. (Yrityksen perustaminen 2015)

Mikäli e-kansalaisuutta ei ole, yhtiöt perustetaan rekisteröimällä ne kaupparekisteriin. Rekisteröinnistä tehty ilmoitus käsitellään yleensä noin viiden arkipäivän aikana. Kaikki asiakirjat on esitettävä kaupparekisterille virokielisinä tai notaarin oikeaksi todistamalla käännöksellä varustettuna. Ulkomaisilla sijoittajilla on tasavertaiset oikeudet ja velvollisuudet paikallisten yrittäjien kanssa. Kaikki ulkomaiset sijoittajat voivat perustaa yrityksen Virossa samaan tapaan kuin paikalliset, eikä ylimääräisiä rajoituksia sovelleta. (Kunnari, P-M 2012, 24-26)

Perustettaessa yritys Viroon tulee muistaa, ettei ole itsestään selvää, että yhtiö ei ole Suomessa verovelvollinen. Ulkomaisen yrityksen Suomessa harjoittama toiminta voi

muodostaa Suomeen kiinteän toimipaikan tuloverotuksen kannalta. Ulkomaisen yrityksen on silloin maksettava Suomessa harjoittamastaan toiminnasta tuloveroa Suomeen (Vero 2016a). Kiinteän toimipaikan muodostumisessa on oleellista muun muassa se, onko yhtiöllä Suomessa toimisto, ja mistä käsin yhtiötä johdetaan. (Koivuaho 2016)

5 Liiketoimintasuunnitelma Viroon perustetulle yritykselle

Seuraavaksi esitän yritykselle tekemäni liiketoimintasuunnitelman tiivistelmä niissä määrin kun yrittäjä on antanut minulle luvan. Liiketoimintasuunnitelmassa käsittelen yrityksen tuottamia palveluita, asiakkuuksien luontia sekä suunnitelmia yrityksen kannattavan kasvun tukemiseksi. Pohdin myös omasta näkökulmastani Pöyhösen henkilökohtaisia vahvuuksia ja heikkouksia sekä esitän Viron liiketoimintaympäristön mukanaan tuomia mahdollisuuksia ja uhkia. Lopuksi esitän vielä suppean riskianalyysin, jossa tuon esiin keinoja mahdollisten uhkien ennaltaehkäisemiseksi tai välttämiseksi.

5.1 Liikeidean tiivistelmä

Mikke Pöyhösen yhtiökumppaneineen perustama rajavastuuyhtiö tuottaa monipuolisia valokuvaus- ja graafisen alan palveluita. Yrityksen liiketoimintaan kuuluu myös koulutus-pakettien myynti. Yrityksen asiakkaita ovat kaikki ammattimaisista valokuvauspalveluista kiinnostuneet kuluttaja- sekä yritysasiakkaat. Myynti tulee tapahtumaan pääasiassa jo olemassa olevien verkostojen, suosittelujen tai kuluttajien yhteydenottojen perusteella. Yrityksen tarkoituksena on vuokrata liiketila Tallinnasta. Liiketilän tarkoituksena on toimia valokuvausstudiona ja toimistona, josta käsin yritystä johdetaan. Maksettua markkinointia tullaan harkitsemaan myöhemmässä vaiheessa. Aluksi yrityksen tavoitteena on saada toiminnastaan kannattavaa, jonka jälkeen kasvattaa liiketoimintaa ja mahdollistaa ulkopuolisten henkilöiden palkkaus. Yrityksen kolmen vuoden tavoite on pystyä toimimaan kannattavasti ja omavaraisesti.

5.2 Tuotettava tuote tai palvelu

Mikke Pöyhösen Viroon perustettu yritys tuottaa Mikke Pöyhönen Photography:n tavoin valokuvauspalveluita keskittyen kiinteistövalokuvaukseen.

Pöyhösen yritys tuottaa palveluita sekä yrityksille että yksityishenkilöille. Yrityksille tuotettavista palveluista kiinteistökuvaus on ykkössijalla. Muita palveluita, joita Pöyhönen tarjoaa yrityksille, ovat esimerkiksi tapahtuma-, tuote- ja henkilökuvaus. Yksityishenkilöille palveluntarjonta on räätälöitävissä asiakkaan tarpeiden mukaan.

Muut tarjottavat palvelut ovat esitetty taulukossa 4.

Taulukko 4. Viroon perustetun rajavastuuyhtiön tuottamat valokuvauspalvelut (Pöyhönen, M 17.12.2015)

<ul style="list-style-type: none"> ○ Kiinteistövalokuvaus <ul style="list-style-type: none"> • Sisä- ja ulkotilojenkuvaus • Teleskooppikuvaus
<ul style="list-style-type: none"> ○ Tapahtumakuvaus
<ul style="list-style-type: none"> ○ Studiokuvaus <ul style="list-style-type: none"> • Potrettikuvaus • Tuotekuvaus
<ul style="list-style-type: none"> ○ Henkilökuvaus studiolla tai miljöössä <ul style="list-style-type: none"> • Yrityksen julkaisuihin tarvittavat henkilökuvat • Lapsi-/perhekuvaus • Rippikuvaus • Valmistujaiskuvaus
<ul style="list-style-type: none"> ○ Hääkuvaus Tarjolla kolme erilaista pakettia, kaikkiin paketteihin sisältyy hääparin potrettikuvaus studiolla tai miljöössä asiakkaan toiveiden mukaan <ul style="list-style-type: none"> • Vihkitilaisuus • Puolenpäivän paketti sis. vihki- ja juhlatilaisuus, kuva juhlavieraista • Kokopäivän paketti sis. häävalmisteluiden kuvaus, vihki- ja juhlatilaisuus, kuva juhlavieraista, tapahtumakuvausta juhlapaikalla
<ul style="list-style-type: none"> ○ Juhlakuvaus <ul style="list-style-type: none"> • Studiolla tai miljöössä • Hääparin potrettikuvaus, ristiäiset, rippijuhla, valmistujaisjuhla ym. studiolla tai miljöössä
<ul style="list-style-type: none"> ○ Urheilukuvaus
<ul style="list-style-type: none"> ○ Kuvien jälkikäsittely asiakkaan toiveiden mukaan

Kaikkiin kuvauspaketteihin sisältyy kuvien muokkaus ja paketin laajuudesta riippuen maksimissaan 200 kuvan toimittaminen digitaalisessa muodossa asiakkaalle kaikkine oikeuksineen. Kuvauksien lisäksi Pöyhösen Viroon perustama yritys tarjoaa graafista suunnittelua.

Virossa ei tällä hetkellä toimi yhtä Zentuvon kaltaista yksittäistä toimijaa, joka keskittyy yhdistämään ostajan ja myyjän kiinteistövalokuvauksen saralla.

5.3 Asiakkuuksien luonti

Yrittäjälle on tärkeää tuntea asiakkaansa. Tärkeää on myös tuntea, mitä tuotteen tai palvelun ominaisuuksia asiakkaat arvostavat ja mitä eivät pidä erityisen tärkeinä sekä, millainen palvelu tai tuote vastaa heidän odotuksiaan. On järkevää ryhmitellä yritysasiakkaat esimerkiksi yrityksen toimialan, koon tai sijainnin perusteella ja henkilöasiakkaat esimerkiksi iän, sukupuolen, tulotason, koulutuksen, perheen koon tai asuinpaikan perusteella. Alussa on hyödyllistä keskittyä asiakasryhmiin, jotka todennäköisemmin ostavat tuotteen tai palvelun.

Yrittäjän osaaminen, tuote ja asiakkaat muodostavat kokonaisuuden, jonka tulee olla tasapainossa. Tällöin yritys saavuttaa kilpailuetua kilpailijoihin nähden. (LTS. 2016.)

Pöyhösen tavoitteena on palvella asiakkaat läpi heidän elinkaaren. Pöyhösen tähänastisen kokemuksen mukaan yleisimmät syyt, joiden takia yksityishenkilöt ovat valmiita ostamaan valokuvauspalveluja, ovat esimerkiksi juhlatilaisuudet, kuten esimerkiksi häät ja rippi- tai ylioppilasjuhlat. Näitä tapahtumia varten Pöyhönen voi räätälöidä asiakkaan kanssa asiakkaalle mieluisen valokuvauspaketin, johon voi sisältyä esimerkiksi henkilökuvat miljöössä tai studiolla ja tapahtumakuvaus juhlapaikalla.

Pöyhönen haluaa tuottaa asiakkailleen lisäarvoa kuvien erinomaisella laadulla, nopealla toimituksella ja palvelun luotettavuudella. Vaikka Pöyhönen pyrkii kasvattamaan yksityisasiakkaiden määrää, yrityksen pääpaino on yritysmyyntissä. Kiinteistö-valokuvaukset pyritään myymään välitystoimistojen kautta ja tapahtumakuvaus tapahtumajärjestäjien kautta. Muotokuvaukset ja tuotekuvaukset esimerkiksi yrityksen nettisivuja varten pyritään myymään kontaktien kautta. Studiokuvauksia markkinoidaan sosiaalisessa mediassa esimerkiksi eri vuodenajoille tehtyjen markkinointisuunnitelmien mukaisesti. Tämä tarkoittaa sitä, että kulloinkin kyseistä vuodenaikaa korostetaan ja esimerkiksi loppuvuodesta lähestytään kohdennettuja asiakkaita tietopakettilla, jossa kerrotaan tarjottavasta pikkujoulujen ajalle räätälöidystä kuvauspaketista ja keväällä kohderyhmää tiedotetaan yrityksen tarjonnasta juhlapakettien osalta. Mikke Pöyhösen tarjoamien valokuvapalveluiden lisäarvo keskittyy Pöyhösen yrityksen tavoitteeseen luoda asiakkuuksia ja palvella asiakkaita joustavasti heidän tarpeidensa mukaan.

5.4 Yrityksen suunnitelma kannattavan kasvun tukemiseksi

Yrityksen kasvua on vaikea ennustaa pienehkön toimialan myötä. Pöyhönen pyrkii asettamaan liiketoiminnan kasvulle realistiset tavoitteet. Liiketoiminnan kannattavuuden arvioinnissa on huomioitu Suomessa alalla tällä hetkellä vallitsevat tilastot; ”Suomalaiset va-

lokuvausalan yritykset ovat mikroyrityksiä (90 prosenttia toimijoista työskentelee yksin tai kahden henkilön yrityksinä). Kansantaloudellisesti valokuvaus ei ole merkittävä toimiala. Sen osuus bruttokansantuotteesta on vain noin 0,03 prosenttia. Valokuva alan yritysten liikevaihtokin on pientä, kolmella yrityksellä neljästä liikevaihto jää alle 100 000 euron vuodessa.” (Valokuvaajaksi 2016)

Mikke Pöyhösen asiakaskunta tulee koostumaan pääasiassa kiinteistövälittäjistä ja kiinteistövälitystä tarjoavista yrityksistä. Tämä mahdollistaa laajat verkostoitumismahdollisuudet sekä välittäjien, että asuntoa myymässä olevien asiakkaiden kanssa. Kiinteistövalokuvauksen ohella Pöyhönen pyrkii kasvattamaan tapahtumavalokuvauksen merkitystä yritykselle, tässä avain asemassa on jo olemassa olevat kontaktit tapahtumajärjestäjiin, jotka tuottavat palveluja Suomen lisäksi ulkomailla.

Verkostoituminen ja tapaamisilla jaettavien käyntikorttien merkitys on suuri myynnin kannalta. Asiakkaiden elämäntilanteiden muutosta ei koskaan voi täysin ennustaa; vaikka asiakas ei välittömästi tarvitse tiettyä palvelua, saattaa hän, tai hänen tuttavansa, tarvita sitä vaikka vuoden päästä, jolloin muistijälki valokuvaajalta saadusta käyntikortista palaa mieleen. Myynnin kannalta tärkeimpiä työvälineitä ovat jo luodut verkostot ja jatkuva verkostoituminen, sekä ”mouth-to-mouth” -markkinointi. Nettisivujen ajankohtaisuus ja tietojen oikeellisuus ovat myös tärkeässä asemassa.

5.5 Henkilökohtainen osaaminen ja liiketoimintaympäristön mahdollisuudet

Nykypäivänä teknologian ja kameroiden ollessa kaikkien ulottuvilla on valokuvaajan pysyttävä erottumaan joukosta edukseen. Koulutus, luontainen visuaalisuus ja intohimo tekemistä kohtaan erottavat usein ammattilaiset harrastelijoista. Vaikka kamerat ja muut varusteet (esimerkiksi objektiivit, salamot, jalustin) ovat kaikkien saatavilla, on niitä osattava käyttää oikein. On osattava ymmärtää kameran toiminnot ja erottaa esimerkiksi miten valotusajan, aukon tai valkotasapainon muuttaminen vaikuttaa kuvaan, halutun lopputuloksen aikaansaamiseksi.

Audiovisuaalisen viestinnän perustutkinto antoi Pöyhöselle perustiedot ja taidot valokuvaajana toimimiseen. (Stadin ammattiopisto 2016)

Seuraavaksi esitän taulukon, joissa kuvaan Pöyhöseen henkilökohtaisia ominaisuuksia; Pöyhösen vahvuuksia ja heikkouksia sekä Viron liiketoimintaympäristön ja kansainvälistymisen mukana tuomia mahdollisuuksia ja uhkia.

Taulukko 5. SWOT – Mikke Pöyhösen henkilökohtaiset vahvuudet ja heikkoudet & liiketoimintaympäristön mahdollisuudet ja uhat (Pöyhönen, M haastattelu 17.12.2015)

<p>Vahvuudet</p> <p>Henkilökohtaiset vahvuudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Osaaminen ○ Ammattitaito ○ Valmennuksia yrittäjyyden perusteista ja talouden hallinnasta: Valmennusyhtiö Varapuun tarjonta ○ Kokemus yritystoiminnasta: Mikke Pöyhönen Photography ○ Valokuvauskoulutus 2015 ○ Kasvuhakuisuus, rohkeus, positiivisuus, periksiantamattomuus, päätöksentekokyky <p>Liiketoimintaympäristön vahvuudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Ei esteitä (EU) ○ Suomenkaltainen liiketoimintaympäristö ○ Sijainti ○ Yrityksen perustamisen helppous ○ Liiketoiminnan aloittamisen nopeus <ul style="list-style-type: none"> • Verojärjestelmän yksinkertaisuus ja läpinäkyvyys • Verotukselliset edut • Edullisempi kustannustaso • Byrokratian vähäinen määrä • E-kansalaisuus • Kannustava ympäristö ○ Yrityksen perustamisen nopeus ○ Yritystoiminnan mukanaan tuomat riskit ovat sidoksissa yritysosiin (ei henkilökohtaiseen omaisuuteen) 	<p>Heikkoudet</p> <p>Henkilökohtaiset heikkoudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Ei kielitaitoa ○ Kokemuksen puute kansainvälisestä toiminnasta ○ Vähäiset tai puutteelliset tiedot liiketoimintaympäristöstä ○ Vähäiset tai puutteelliset tiedot tapakulttuurista ○ Kokemuksen puute yritystoiminnan aloittamisesta yhteistyökumppanin kanssa <p>Liiketoiminnan mukana tuomat heikkoudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Mahdolliset sopeutumisvaikeudet ○ Uusille markkinoille pääsy ○ Toimintaympäristöjen erojen puutteellinen ymmärrys ○ Asiakkaiden tavoittaminen
<p>Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Liiketoiminnan kasvattaminen ○ Kivijalkastudio ○ Mahdollisuus liikkuvaan työhön ○ Kansainvälinen ala ○ Uusien asiakkuuksien luonti ○ Edullisempi hintataso ○ Brändin rakentaminen ○ Valmiit kontaktit 	<p>Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Kilpailijat ○ Alan jatkuva kehitys ja muuttuvat toimintatavat ○ Ei varmoja tuloja ○ Hinnoittelun epäonnistuminen ○ Puute kontakteista ○ Oikeiden yhteistyökumppaneiden löytäminen ○ Onko palvelulle kysyntää? ○ Korruption mahdollisuus

5.6 Riskianalyysi

Riskianalyysin teossa oleellisinta on riskien tunnistaminen ja todennäköisiltä riskeiltä suojauminen. Yritys voi suojautua riskeiltä joko välttämällä tai pienentämällä tunnettua riskiä. Tapoja välttää tulonmenetyksiä ovat esimerkiksi maksuvaikeuksissa olevalle asiakkaalle myynnistä kieltäytyminen, viallisten työkalujen korjaus tai poisto ja tilanteiden ennakointi. Riskiä pienentämällä pyritään vahingon sattuessa mahdollisimman vähäisiin menetyksiin. Riskejä voi pienentää esimerkiksi asentamalla työn kannalta välttämättömiin tietokoneisiin virustorjunnan, tekemällä varmuuskopiot valokuvista ja olemalla huolellinen sekä korostamalla varovaisuutta työskennellessä.

Yrityksen tulee hankkia myös tarvittavat yritysvakuutukset, jotka suojaavat mahdolliselta konkurssilta tai lamalta ja takaavat yritykselle oikeusturvan. Vakuutus on hyvä hankkia myös varkauden, rikoksien ja vahinkojen varalle. Varkauksia voi ennaltaehkäistä hankkimalla asianmukaiset lukot, varashälyttimet ja säilyttämällä yrityksen kassaa huolellisesti. Vahinkoja voivat olla esimerkiksi tulipalo tai vesivahinko. Yritystoiminnan budjetointi suunnitelmallisuus ehkäisee konkurssilta.

Yrittäjän on hyvä suojata yrityksensä myös henkilökohtaisen sairastumisen, tapaturman tai jopa työkyvyn menetyksen varalta. Yrityksen avainhenkilöihin kohdistuvat riskit kannattaa aina mikroyrityksissä ottaa vakavasti ja suojata mahdollisimman kattavasti. Tässä työkaluina toimivat esimerkiksi ehkäisevä terveydenhuolto ja tapaturmavakuutus.

6 Pohdinta

Opinnäytetyössäni paneuduin suomalaisen luovan alan yrittäjän tarinaan. Työni on ennen kaikkea kertomus rohkeudesta, itsensä ylittämisestä ja mahdottomalta vaikuttavien unelmien täyttämisestä. Tarina on kerrottu omasta näkökulmastani, perustuen havaintoihini yrittäjästä ja Mikke Pöyhönen Photography -yrityksen toiminnasta. Mielestäni työn toteutus narratiivisena tutkimuksena onnistui hyvin ja työn tietoperusta muodostaa empiirisen kertomuksen kanssa sopusuhtaisen kirjoitelman, jossa teoria ja case yrityksestä tehdyt havainnot ovat vuorovaikutuksessa keskenään, tukien toisiaan. Kirjoitustyylin tavoitteena on muodostaa lukijalle selkeä kuva tapahtumista kronologisena aikajanana.

Työni on työelämää hyödyttävä ja kehittävä; se on erityisesti hyödyllinen kasvuhakuisille yrittäjille, sillä työ on katsaus mikroyrittäjän arkeen ja kuvaus yritystoiminnan kansainvälistämisen syistä. Toivon kertomani tarinan inspiroivan muita yrittäjiä olemaan rohkeita ja uskomaan unelmiinsa.

Uskon, että Mikke Pöyhösellä yhtiökumppaninsa kanssa on täydet mahdollisuudet menestyä Viron markkinoilla; ainakin kaikki avaimet tätä varten on annettu. Pöyhösen ammattitaito ja luontainen innokkuus sekä taito heittäytyä rohkeasti uusiin tilanteisiin varmasti edesauttavat heidän yritystään matkalla menestykseen. Pöyhönen suuntaa voimavaransa yhtiössä valokuvauspalveluiden tarjoamiseen ja osaamisensa kehittämiseen. Pöyhösen yhtiökumppani puolestaan keskittyy koulutuspakettien myyntiin. Molemmilla yhtiökumppaneilla on laajat yhteistyökumppaneiden verkostot, jotka ovat alkavalle yrittäjälle kultaakin kalliimpia.

Toivon, että Pöyhönen pääsee yhtiökumppaninsa kanssa aloittamaan yritystoiminnan Virossa täyspäiväisesti mahdollisimman pian. Kiinteistövalokuvaus on Virossa vielä uudehko ala, eikä Virossa ole Zentuvon kaltaista toimijaa. Menestyäkseen vielä paremmin, Pöyhönen aikoo tulevaisuudessa toimia Zentuvosta riippumattomampana ja painottaa myyntiään nykyistä enemmän myös muihin yritysasiakkaisiin. Kiinteistövalokuvien suhteen, Pöyhönen aikoo korostaa tunnelmakuvien merkitystä. Käytännössä palvelutarjonta pysyy kuitenkin samana sekä Virossa että Suomessa. Suurimpana muuttujana on kuvuksista velotettava hinta, sillä Virossa palkat ovat Suomen palkkoja alhaisemmat.

Työni on markkinoinnillisesti toimeksiantajalle hyödyllinen. Kuvaan työssäni kiinteistövalokuvausta toimialana ja hyödyntämällä tarinankerronnan voimaa tuon ilmi Mikke Pöyhösen *kunnianhimon* ja *kasvuhakuisuuden*. Termit ovat tuttuja jo työni alusta; esitin ne jo heti

toisen kappaleen ensimmäisessä lauseessa. Mikäli lukija pystyy työni luettuaan samais-
tumaan mielipiteeseeni, olen onnistunut työssäni hyvin. Mikäli työni vielä innoittaa yrittäjää
etsimään yritykselleen parhaan mahdollisen kasvualustan, olen onnistunut työssäni erin-
omaisesti.

Mielestäni onnistuin kertomaan yrityksen perustamisesta sekä Suomeen että Viroon sel-
keästi. Kuitenkin, tuon työssäni ensisijaisesti oman näkemykseni esiin, kuin kerron tarinaa
puolueettomasti. Euroopan Unionin mahdollistettua jäsenvaltioidensa kansalaisten ja
pääoman vapaa liikkuvuus, sekä taattua tasa-arvo, kansalaisten tulisi mielestäni käyttää
tätä maailmanlaajuisesti ainutlaatuista järjestelyä oman ja yrityksensä edun ajamiseksi
sijoittumalla maahan, joka tarjoaa parhaan mahdollisen alun yritystoiminnalle.

Viron yritysmuodoista kertovassa kappaleessa päädyin kirjoittamaan vain rajavastuuyhti-
östä, sillä koin kyseisen yhtiömuodon olevan tärkein työni kannalta. Muut yhtiömuodot on
esiteltä liitteissä (liite 4). Koin muidenkin yritysmuotojen esiin tuonnin tärkeänä, mutta tätä
työtä varten en perehtynyt niihin syvällisesti enkä täten osannut kertoa muista yhtiömuo-
doista omin sanoin. Kuitenkin, liitettä 4. varten olen tutustunut Kunnarin *Yrityksen perus-
taminen Viroon - opas alkavalle yrittäjälle* -opinnäytetyöhön, Maalin *Virolaisen yhtiön
omistaminen ja operointi - Kaikki mitä Sinun on hyvä tietää Virolaisen yhtiön omistamises-
ta* -julkaisuun sekä muun muassa *Ryynänen Consulting*, *Toimisto* ja *Talousverkko* -
internetsivuihin. Tietoa etsiessäni yllätyin lähteiden yhtenäisyydestä. Useissa eri lähteissä
sama asia on ilmaistu identiteettisesti toisen lähteen kanssa. Tämä havainto puolestaan
herätti minussa kysymyksen: mikä lähde on luotettavin? Tutkiessani eri lähteitä löysin
kuitenkin poikkeavuuksia tekstien kirjoitusasuissa, joka puolestaan puoltaa asioiden oi-
keellisuutta. Pidän tekstiäni rajavastuuyhtiön perustamisesta sekä liitettä muista yritys-
muodoista uskottavana. Liitteeseen koottu tieto on päätetty tietoisesti toteuttaa lainauksin.
Olen kuitenkin halunnut esitellä Viron eri yritysmuodot, jotta lukija saa parhaan mahdolli-
sen käsityksen Viron eri yritysmuodoista.

Olen kirjoittanut opinnäytetyön korostaen Viroon vieviä tekijöitä ja tuoden Suomen liike-
toimintaympäristön heikkouksia tietoisesti esiin. Tällä vastakkainasettelulla haluan herätel-
lä lukijoita näkemään yhteiskuntamme kehityskohteet. Esimerkiksi Virossa yrityksen voi
perustaa täysin sähköisesti, Suomessa edes toiminimen perustaminen sähköisesti ei ole
mahdollista, vaikka mielestäni näemme itsemme teknologiakansana. Lisäksi Viron e-
kansalaisilla on muun muassa mahdollisuus äänestää sähköisesti ja Viron sähköinen ter-
veydenhuolto on maailmanlaajuisilla mittapuilla edistyksellinen. Voimmeko enää puhua
meistä teknologiamaana?

Mielestäni Suomen tulisi poistaa turhat byrokratian asettamat esteet ja helpottaa yrittämistä. Kuten opinnäytetyössäni esitän; Suomessa mikroyritysten on lähes mahdotonta tai ainakin hankalaa kasvaa ja kasvattaa liikevaihtoaan. Työvoiman palkkaaminen on kallista. Nyrkkisääntönä: *”työntekijän kuukausikustannukset ovat noin 50 prosenttia kuukausipalkan päälle”*, todetaan Linja-ahon (2010) artikkelissa. Uuden työntekijän palkkaamisesta aiheutuvien kustannusten lisäksi Suomessa yrittäjä maksaa yritysvoitostaan veroa. Veron jälkeen jäävästä voitosta yrittäjä maksaa työntekijälle palkkaa, jonka jälkeen työntekijän palkasta vielä osa menee veroihin. Onko tässä mitään järkeä? Suomen verotusmalli pitää mielestäni hyvin huolen siitä, ettei tavallisella keskiluokan kansalaisella ole mahdollisuuksia miljardibisnekseen.

Suomen liiallisella säätelyllä vaikeaksi tehdyn liiketoimintaympäristön lisäksi Viron työttömyysaste on Trading Economics -sivuston 5/2016 tietojen mukaan 3,6 prosenttia pienempi, kuin Suomen. Nuorten työttömien osalta ero on vielä huomattavampi. Virossa nuoria työttömiä on maaliskuun 2016 tietojen mukaan 13,5 prosenttia, kun Suomessa vastaava luku on 22,9 prosenttia. (Trading Economics 2016b; 2016c) Trading Economics -sivuston (2016) mukaan Suomen bruttokansantuote ei näytä virkoamisen merkkejä muutaman seuraavan vuoden aikana, Suomen taantuma ei näytä hellittävän. Suomen lisäksi sivustolla listatuista maista ainoana Euroopan maana Kreikan kehityksen ennustetaan olevan negatiivinen. Sivuston mukaan Viron bruttokansantuote jatkaa kasvuaan. (Trading Economics 2016d) Bruttokansantuotteella mitataan tietyllä alueella tuotettujen tavaroiden ja palveluiden yhteenlaskettua arvoa tietyllä ajanjaksolla.

6.1 Lyhyesti: Opinnäytetyöprosessi

Valitsin opinnäytetyöni aiheeksi haasteellisen tarinankerronnan ystävästäni, sillä aihe on minua itseäni kiinnostava. Koin tärkeäksi kertoa minulle läheisestä aiheesta, jotta mielenkiintoni työn vallitsevaan teemaan säilyisi koko opinnäytetyöprosessin ajan. Minulle oli myös tärkeää, että tekstin on läpinäkyvää.

Näen Pöyhösen yritykselleen omistautuneena ja itsevarmana yrittäjänä. Minusta on ollut ilo päästä työharjoittelussa työskentelemään hänen kanssaan ja näkemään millaista on toimia yrittäjänä Suomessa. Työharjoittelusta saatu kokemus ja opinnäytetyöprosessin aikana läpikäyty pohdiskelu ovat saaneet minut näkemään itseni uudessa valossa niin valokuvaajana, opiskelijana kuin työntekijänä. Opinnäytetyöprosessin tärkein oppi ei ole ollut vain teorian syvempi ymmärrys, vaan prosessin mukana tapahtunut henkilökohtainen kasvu.

Opinnäytetyön teko on kohdallani ollut ajallisesti pitkä prosessi. Olen venyttänyt opiskeluaikaani puolella vuodella. Työni oli tarkoitus valmistua jo joulukuussa 2015. Näin ei kuitenkaan käynyt, sillä sen hetkisessä elämäntilanteessani valitsin ajankäyttöni kohdistamisen ensisijaisesti muuhun, kuin koulun loppuun saattamiseen. Motivaation hakeminen työn tekemiseen on ollut yksi haasteellisimmista asioista, joita prosessin aikana olen kohdannut, vaikka kirjoittaminen ystäväni yrityksestä oli minulle mieleinen aihe. Työni ei ehkä ole erinomainen; en ole työssäni tuottanut uutta aineistoa eikä työllä ole toimeksiantajalle uutuusarvoa, mutta olen kirjoittanut sen rehellisesti, ylittänyt itseni tarinankertojana sekä mielestäni täyttänyt hyvin opinnäytetoille asetetut vaatimukset.

Opinnäytetyöni on Pöyhöselle erityisen hyödyllinen, sillä paneuduin siinä henkilöhistorian muodossa Pöyhösen vahvuuksiin ja ominaisuuksiin yrittäjänä. Kuten sanotaan; toisinaan on mentävä kauas, jotta näkee lähelle. Tuon työssäni tiivistetysti esiin myös hänen yritystoimintansa mahdollisuudet ja esittelen Viron liiketoimintaympäristöä. Uskon Pöyhösen saavan uutta tietoa ja intoa johtaa kansainvälinen yritystoiminta menestyväksi kasvutarinaksi.

Opinnäytetyöni alkaa kerronnalla Mikke Pöyhönen Photography -yrityksen synnystä ja päättyy yrittäjän kasvuhakuisuuden konkretisoitumiseen. Mikke Pöyhönen perusti yhtiökumppaninsa kanssa yrityksen Viroon maaliskuussa 2016.

*"Shoot for the moon.
Even if you miss it,
you will land among
the stars."*

- Brown, L

Opinnäytetyöprosessin päätteeksi haluan kiittää työni innoittajia ja taustalla vaikuttaneita hiljaisia motivaattoreita. Haluan esittää kiitoksen ensinnäkin Pöyhöselle, joka mahdollisti työn toteutuksen ja työhön tarvittavan taustatiedon keruun. Haluan esittää kiitokseni myös kaikille niille kiinteistövälittäjille, jotka työharjoittelun aikana tapasin, ja jotka avoimesti ja rehellisesti kertoivat minulle omasta työstään yrittäjinä, sekä arvioivat Pöyhösen työskentelyä. Näiden arvokkaiden kohtaamisien pohjalta pystyin muodostamaan kokonaisvaltaisen kuvan kiinteistövalokuvauksesta toimialana ja siihen vaikuttavista tekijöistä.

Työn kirjallisen osuuden innoittajina toimii ammattikouluni Heltech AV:n silloinen äidinkielenopettajani. Kiitos Teemu, intohimosi värikästä ja monimuotoista äidinkieltä kohtaan inspiroi vielä vuosienkin jälkeen hiomaan tarinankerronnan koreografian viimeistä piirtoa myöten puhuttelevaksi kokonaisuudeksi.

Lisäksi haluan osoittaa erityiskiitoksen opinnäytetyön ohjaajalleni; yliopettaja Moisala Aar-nille, joka kannusti minua opinnäytetyöprosessin eri vaiheissa sekä osoitti minulle työni kannalta keskeisiä kehitysehdotuksia etenkin silloin, kun olin itse liian syvällä tekstissäni nähdäkseni ne. Ilman hänen ohjastaan työni olisi jäänyt huomattavasti vaillinaisemmaksi. Hänen tapansa herätellä minua sisällöntuottajana ja innostaa näkemään opinnäytetyö minun puheenvuoronani, sai minut katsomaan prosessin merkitystä uudessa valossa.

Haluan kiittää myös opinnäytetyöni opponijaa, joka osoitti minulle kehityskohteita työn teknisen totutuksen kannalta.

Lisäksi haluan vielä osittaa nöyrimmät kiitokseni kollegioilleni Matti Tuoviselle, filosofian maisteri ja Mari Suomalaiselle, opiskelija, Bachelor of Business Administration, jotka auttoivat minua työn oikolukemisessa sekä käännöstyössä.

Työn inspiraationa on toiminut Jukka-Pekka Vuoren teos *Kasvun Paikka* 2011.

Lähteet

ABC Kapital. 2016. Yrityksen perustaminen. Luettavissa: <http://abckapital.ee/yrityksen-perustaminen/?lang=fi>

Luettu: 19.4.2016.

Brown, L. Renowned public speaker. 2011, 28. McKinsey & Company. Ideasta kasvuyritykseksi – Käsikirja liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. WSOY. Porvoo.

Daemon.ee 2015. Viron verotus. Luettavissa: <http://www.daemon.ee/yrityksen-perustaminen-virossa>. Luettu 9.5.2016.

First and Most. 2016. Yrityksemme. Luettavissa: <http://firstmost.eu/yritys/>

Luettu: 13.4.2016.

Fondia. 2016. Paananen J, lakimies. Yrityksen perustaminen – osakeyhtiö vai toiminimi – webinaari.

Eezy. 2016. Luettavissa: <http://www.eezy.fi/>

Luettu: 27.4.2016.

Elinkeinoelämän keskusliitto, EK. 2012. Yrittäjyyden edellytykset ja kehitystrendit Virossa ja Suomessa. Luettavissa: http://ek.fi/wp-content/uploads/EK_Viro_selvitys_syyskuu_2012.pdf

Luettu: 14.4.2016.

Elisa. 2015. Sinustakin voi tulla virolainen. Luettavissa: <http://www.elisa.net/sinustakin-voitulla-virolainen-lue-tasta-miten/>

Luettu: 21.4.2016.

Euroopan komissio. 2015. Vapaa liikkuvuus EU:n alueella. Luettavissa:

http://ec.europa.eu/finland/service/mobility/index_fi.htm

Luettu: 14.4.2016.

Europa.eu. 2016. Euroopan komissio. Perustiedot. Luettavissa:

http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/european-commission/index_fi.htm

Luettu: 8.5.2016.

Europarlamentti. Periaatteet. 2016. Luettavissa:
<http://europarlamentti.info/fi/arvot-ja-tavoitteet/periaatteet/>
Luettu: 6.4.2016.

Eur-Lex. Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi 2006/123/EY, 2006 Luettavissa:
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FI/TXT/?uri=celex%3A32006L0123>
Luettu: 5.4.2016.

Haaga-Helia. 2015. Raportointi ja opinnäytetyö Haaga-Heliassa. Luettu: 13.5.2016

Helsingin Sanomat. 2015a. Kunnas, K. Viroon muuttaneet suomalaiset: Asuminen on mukavampaa, palkasta jää enemmän käteen. Luettavissa:
<http://www.hs.fi/talous/a1430018785246>
Luettu 8.5.2016.

Helsingin Sanomat. 2015b. Kunnas, K. Virolaistoimittaja: Viro ei enää ihaile Suomea – "lottovoitto syntyä suomalaiseksi" -asenne kummastuttaa. Luettavissa:
<http://www.hs.fi/ihtiset/a1425094429546>
Luettu: 8.5.2016.

Helsingin Sanomat. 2016. Lassila, A. Standard & Poor's piti Suomen luottoluokituksen ennallaan. Luettavissa:
<http://www.hs.fi/talous/a1458282480898>
Luettu: 15.4.2016.

Holopainen, T. 2014. Yrityksen perustamisopas – käytännön perustamistoimet. Bookwell Oy. Porvoo.

Huusko, R. 2015. Kiinteistövälittäjä. Habita. Haastattelu. Järvenpää.

Juferev, N. 2016. Asianajaja. Asianajotoimisto Legistum Oy. Yrityksen perustaminen Viroon. Luettavissa: <http://www.legistum.fi/yrityksen-perustaminen-viroon/>
Luettu: 17.5.2016

Kauppalehti. 2014. Postilaatikkofirma Viroon – Käry käy vilunkiveikoille. Luettavissa: <http://www.kauppalehti.fi/uutiset/postilaatikkofirma-viroon-kary-kay-vilunkiveikoille/j2c34Y8v>

Luettu 14.4.2016

Koivuaho Tax Consulting. 2016. Yritys Viroon. Luettavissa: <http://www.koivuaho.fi/yritysviroon/>

Luettu: 14.4.2016.

Koppinen, K. 2015. Kiinteistövälittäjä. OPKK. Haastattelu. Kerava.

Koskela, M. 2014. Mielikuva- ja tunnettuustutkimus. Opinnäytetyö. Laurea.

Kunnari, Pia-Marja. 2012. Yrityksen perustaminen Viroon - opas alkavalle yrittäjälle. Opinnäytetyö. Turun Ammattikorkeakoulu.

Känkänen, J. 2015. Kiinteistönvälittäjä. OPKK. Haastattelu. Vantaa.

Lind, P. 2015. Kiinteistövälittäjä. Kiinteistönvälitys Pete Lind LKV Oy. Haastattelu. Kerava.

Linja-Aho, V. 2010. Mitä työntekijän palkkaaminen maksaa Suomessa? Luettavissa: <https://hopeapankki.wordpress.com/2010/08/09/mita-tyontekijan-palkkaaminen-maksaa-suomessa/>

Luettu: 23.5.2016.

LTS. 2016. Liiketoimintasuunnitelma ja yrityslaskelmat

– kohti kannattavaa yritystoimintaa! Luettavissa:

<https://www.liiketoimintasuunnitelma.com/>

Luettu: 9.5.2016.

Mikke Pöyhönen Photography. 2016. Yrittäjän tapaaminen. 11.5.2016.

Maal, M. 2015. Virolaisen yhtiön omistaminen ja operointi - Kaikki mitä Sinun on hyvä tietää Virolaisen yhtiön omistamisesta. Comistar. Leanbup.

Maal, M. 9.3.2016. Asiantuntija. Comistar. Sähköposti.

Mainonta ja markkinointi. 2015. Hiila, I Sisältömarkkinointi vs. kampanjointi. Luettavissa: <http://www.marmai.fi/blogit/kuningassisaltoa/sisaltomarkkinointi-vs-kampanjointi-6293527>

Luettu: 7.5.2016.

McKinsey & Company. 2001. Ideasta kasvuyritykseksi – Käsikirja liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. WSOY. Porvoo.

Norrgård, P. 2016. Push vai pull – kumman valitset asiakasviestintääsi? Luettavissa: <http://www.arenainteractive.fi/ajankohtaista/push-vai-pull-kumman-valitset-asiakasviestintaasi/>

Luettu: 7.5.2016.

Patentti ja rekisterihallitus, nimiohjeet, 2014. Luettavissa:

<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystennimet/nimiohjeet.html>

Luettu: 30.3.2016.

Photomikke. 2016. Luettavissa: <http://www.photomikke.com/>

Luettu: 12.5.2016.

Pyhäjärvi, M. 2015. Youtube. Yrityksen perustaminen Viroon: asiantuntijan haastattelu.

Katsottavissa: <https://www.youtube.com/watch?v=5tkvcWQmgJ4>

Katsottu: 12.5.2016

Pöyhönen, M. Yrittäjä. Haastattelu 17.12.2015. Helsinki

Pöyhönen, M. Yrittäjä. Haastattelu 11.5.2016. Vantaa

Raatikainen, L. 2011. Liikeideasta liikkeelle. Edita. Helsinki.

Rinne, A. 2012. Toiminimen vero-opas case-yritykselle. Saimaan ammattikorkeakoulu.

Rintala, L. 2014. Yritys Viroon. Opinnäytetyö. Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Ryynänen Consulting. 2015. Luettavissa: <http://ryynanenconsulting.com/fi/avaleht/>

Luettu 14.4.2016

Schmid-Drüner, M. 2016. Euroopan Parlamentti. Luettavissa:

http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/fi/displayFtu.html?ftuid=FTU_3.1.3.html

Luettu 5.3.2016

Selling, E. 2010. Silver Bank. Yrityksen perustaminen Viroon. Luettavissa:

<https://hopeapankki.wordpress.com/2010/08/03/yrityksen-perustaminen-viroon/>

Luettu: 19.5.2016.

Suhonen, R. 21.4.2016. Head of Production. Zentuvo. Sähköposti.

Summanen, K. 2015. Verkkouutiset. Suomen keskipalkka yli kolminkertainen Viroon verrattuna. http://www.verkkouutiset.fi/talous/viron_keskipalkka_tuhat_euroa-37585

Luettu: 8.5.2016.

Suomen Pankki. 2014. Rahoitusmarkkina- ja tilasto-osasto. Härmälä, V. Laakkonen, H. Lahtinen, M. Mistä on valtioiden luottoluokitukset tehty? Luettavissa: <http://www.suomenpankki.fi/pdf/173104.pdf>

Luettu: 15.4.2016.

Suomen Suurlähetystö. 2012. Kahdenväliset suhteet. Luettavissa: <http://www.finland.ee/public/default.aspx?nodeid=42670&contentlan=1&culture=fi-FI>

Luettu: 9.5.2016.

Suomen Suurlähetystö. 2016. Luettavissa: <http://www.finland.ee/public/default.aspx?nodeid=40615&contentlan=1&culture=fi-FI>.

Luettu: 14.4.2016.

Susiluoto, K. 2001. Bisneskohteena Baltia. Otamedia. Helsinki.

Stadin ammattiopisto. 2016..Audiovisuaalinen viestintä. <http://www.hel.fi/hki/amatillinen/fi/Nuorten+koulutus/Tutkinnot/Audiovisuaalinen-viestinta-media-assistentti>

Luettu 8.3.2016

STT. 2015. Kyselytutkimus: Viroon muuttaneet suomalaiset tyytyväisiä työ- ja elinoloihin. Luettavissa: <https://www.sttinfo.fi/tiedote/kyselytutkimus-viroon-muuttaneet-suomalaiset-tyytyvaisia-tyo--ja-elinoloihinsa?publisherId=25175169&releaseId=26814176>

Luettu: 8.5.2016.

Talousverkko. 2014. Yrityksen perustaminen Viroon. Luettavissa: <http://www.talousverkko.fi/yrityksen-perustaminen-viroon/>

Luettu: 8.5.2016

Tekes. 2006. Teknologia katsaus. Mistä yrittäjät tulevat? Luettavissa:
https://www.tekes.fi/globalassets/julkaisut/mista_yrittajat_tulevat.pdf
Luettu: 8.5.2016.

TIEKE. 2005. Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus ry. Hinnoittelun ABC. Helsinki.

Tikkala, T. 2009. Uuden asiakkaan sitouttaminen. Opinnäytetyö. Lahden ammattikorkeakoulu.

Toimisto. 2016. Luettavissa: <http://toimisto.ee/>
Luettu: 8.5.2016.

Trading Economics. 2016a. Credit Rating. Luettavissa:
<http://www.tradingeconomics.com/estonia/rating>
Luettu 15.4.2016

Trading Economics. 2016b. Unemployment Rate. Luettavissa:
<http://www.tradingeconomics.com/country-list/unemployment-rate>
Luettu: 23.5.2016.

Trading Economics. 2016c. Youth Unemployment Rate. Luettavissa:
<http://www.tradingeconomics.com/country-list/youth-unemployment-rate>
Luettu: 23.5.2016.

Trading Economics. 2016d. GDP. Forecast. 2016-2020. Luettavissa:
<http://www.tradingeconomics.com/forecast/gdp>
Luettu: 23.5.2016.

Tuokko. 2016. Faktaa virosta. Luettavissa: <http://www.tuokko.ee/fi/faktaa-virosta-yrityksen-perustaminen-taloushallinto/>
Luettu 14.4.2016

Työ- ja elinkeinopalvelut. 2016. Starttiraha. Luettavissa:
Luettu: 28.4.2016.

Ukko. 2016. Luettavissa: <https://www.ukko.fi/>
Luettu: 27.4.2016.

Urmäs J, Kuppi O, Nikula P, Penttilä A, Kommonen K. Luovien alojen yritysten näkemyksiä kansainvälistymisestä. Helsingin kauppakorkeakoulu. 2009.

Valokuvaajaksi. 2016. Luettavissa:

<http://www.valokuvaajaksi.fi/>

Luettu: 9.5.2016.

Vero. 2016a. Kiinteä toimipaikka tuloverotuksessa. Luettavissa: <https://www.vero.fi/fi>

Luettu: 9.5.2016.

Vero. 2016b. Tuloverotus - yritykset ja yhteisöt. Luettavissa: [https://www.vero.fi/fi-](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Tuloverotus)

[FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Tuloverotus](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Tuloverotus)

Luettu: 18.5.2016.

Verohallinto. 2014. Harmaan talouden selvitysyksikkö. Suomalaisten yrityskytkenät Vi-roon. Asiantuntijakirjoitus. Luettavissa:

https://www.vero.fi/download/Asiantuntijakirjoitus_2_2014/%7B0343641C-C2D1-4526-9E32-54FA8C8AA765%7D/9177

Luettu: 13.4.2016.

Visio. 2016. Pääomalla on siivet - Bruce Oreck on optimisti: Suomen vaikeudet synnyttävät uutta. Luettavissa: <http://visiolehti.fi/lue/42016/ajankohtaista-paaomalla-on-siivet>

Luettu: 13.5.2016.

Yrittäjät. 2014. Arvonlisäverollisen toiminnan aloittamisilmoitus. Luettavissa:

http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/rekisterointi/alv_ilmoitus/

Luettu: 13.4.2016.

Yrittäjät. 2016a. Elinkeinonharjoittajan verotus. Luettavissa:

<http://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/verotus/elinkeinoverotus/elinkeinonharjoittajan-verotus-320839>

Luettu: 18.5.2016.

Yrittäjät. 2015. Viroon verojen vuoksi. Luettavissa: [http://www.yrittajat.fi/fi-](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/uutisarkisto/a/uutisarkisto/viroon-verojen-vuoksi-huhuja-virheellista-tietoa-ja-tyhmaa-verosuunnittelua)

[FI/uutisarkisto/a/uutisarkisto/viroon-verojen-vuoksi-huhuja-virheellista-tietoa-ja-tyhmaa-verosuunnittelua](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/uutisarkisto/a/uutisarkisto/viroon-verojen-vuoksi-huhuja-virheellista-tietoa-ja-tyhmaa-verosuunnittelua)

Luettu: 13.4.2016.

Yrittäjät. 2016b. Tärkeitä lukuja. Luettavissa: <http://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/tyonantajan-abc/tyonantajamaksut/tarkeita-lukuja-318403>

Luettu:8.5.2016

Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä, YTJ. 2016. Luettavissa: <https://www.ytj.fi/>

Luettu: 14.4.2016.

Zentuvo. 2016. Luettavissa: <http://www.zentuvo.fi/about-us/>

Luettu 15.4.2016

Liitteet

Liite 1. Vetoketjuperiaatteella laaditun raportin rakenne

Kansi, tiivistelmä ja sisällys
Johdanto <ul style="list-style-type: none">– tavoitteet– rajaukset– toimeksiantajan esittely– prosessin kuvaus.
Tutkittava tai kehitettävä asia A <ul style="list-style-type: none">– aikaisempi tutkimus- ja kokemusperäinen tieto (tietoperusta)– ilmiön kuvaus tutkimuskohteessa– tulokset/tuotos ja kehittämis ehdotukset.
Pohdinta <ul style="list-style-type: none">– luotettavuus/hyödynnettävyys– yhteenveto ja johtopäätökset– oman oppimisen arviointi.
Lähteet
Liitteet

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu 2016. Liiketalouden koulutusohjelma. Mynet. Ohje pitkien raporttien laatimiseen (yli 5-sivuiset, myös ONT). Luettu: 2.1.2016.

Liite 2. Kuvaus poikkeustilanteista

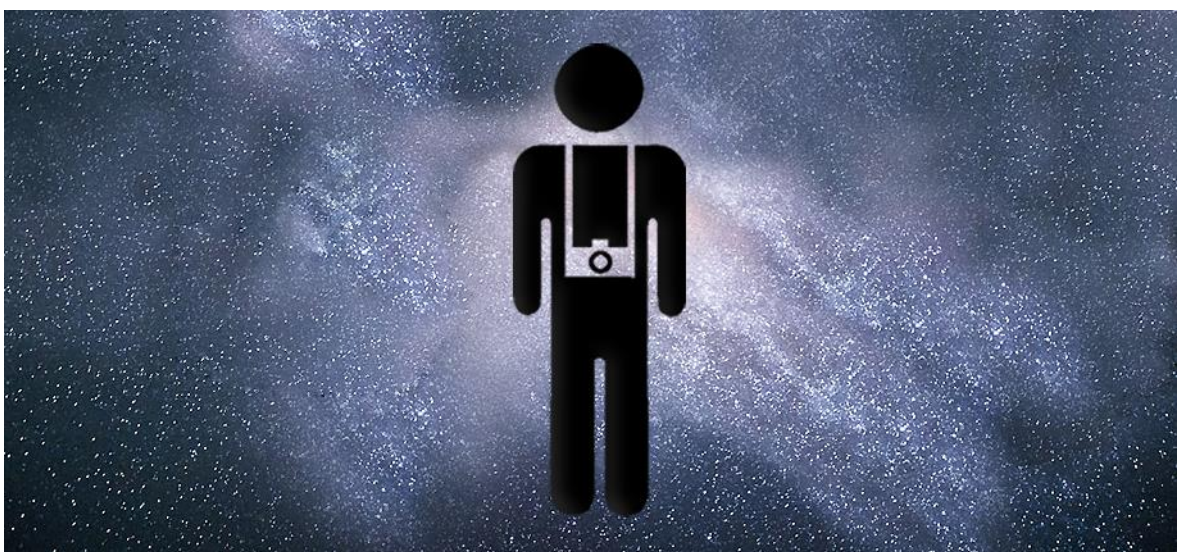
Kuvaus poikkeustilanteista, jolloin perustamisilmoitus on aina tehtävä kaupparekisteriin:

”Yksityisen elinkeinonharjoittajan on tehtävä perustamisilmoitus kaupparekisteriin seuraavissa tilanteissa:

- Elinkeinotoimintaa varten on pysyvä toimipaikka eli omasta asunnosta erillinen liiketila.
- Elinkeinonharjoittajalla on palveluksessaan muita henkilöitä kuin aviopuoliso tai alaikäinen lapsi tai lapsenlapsi.
- Elinkeinonharjoittaja haluaa suojata valitsemansa toiminimen eli pitää nimen itsellään.
- Elinkeinonharjoittaja harjoittaa luvanvaraista elinkeinotoimintaa.”

Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä. 2016. Luettavissa: <https://www.ytj.fi/>
Luettu: 14.4.2016.

Liite 3. Mikke Pöyhönen Photography:n logo



Mikke Pöyhönen Photography. 2016.

Liite 4. Muut yhtiömuodot Virossa

Osakeyhtiö (*Aktsiaselts, AS*) vastaa osittain suomalaista julkista osakeyhtiötä (Oyj). Virossa osakeyhtiö on toiseksi suosituin yhtiömuoto ja se on lähinnä suuryritysten käyttämä. Osakkeet on rekisteröitävä ja kirjattava Viron Arvopaperikeskuksen keskusrekisteriin (Ryynänen Consulting 2013). Perustamisen pääoma on huomattavasti paljon enemmän verrattuna rajavastuuyhtiöön (Kunnari, P-M 2012, 24-26). Osakeyhtiössä minimiosakepääoma on 25 000 euroa (Maal, M 2015, 12-15).

Osakeyhtiön perustamisasiakirjat ovat perustamissopimus ja yhtiöjärjestys. Perustajia ja osakkaita voi olla yksi tai useampia, ja nämä voivat olla joko yksityishenkilöitä tai yhtiöitä. Perustajien ja osakkaiden kansallisuudelle ei ole asetettu rajoituksia. Osakeyhtiön toiminta on julkista ja siihen liittyy aina raportointivelvollisuus. Osakkeet ovat vapaasti luovutettavissa, ellei myyntiä ole yhtiöjärjestyksen lunastuslausekkeella rajoitettu. (Maal, M 2015, 12-15.)

Osakeyhtiöllä on kolme pakollista toimielintä, yhtiökokous (*üldkoosolek*), hallitus (*juhat*) ja hallitustalveusto (*nõukogu*). Hallituksessa voi olla yksi tai useampia jäseniä. Yhtiökokoukset ovat varsinaisia tai ylimääräisiä kuten Suomessakin. Mikäli yhtiössä on vain yksi osakas, yhtiökokousten pitäminen ei ole pakollista, vaan yhtiökokouksen toimintavaltaan kuuluvat päätökset voidaan tehdä niin sanottuina osakkeenomistajan päätöksinä. (Maal, M 2015, 12-15.) Tilintarkastus on osakeyhtiössä pakollinen. Tilintarkastajana, jonka nimittää yhtiökokous, voi toimia Virossa auktorisoitu tilintarkastaja tai tilintarkastusyhteisö. Varatilintarkastajan käsitettä Viron laki ei tunne (Toimisto 2016).

Avoin yhtiö (*täisühing, TÜ*) on yhtiömuoto, jonka osakkaat vastaavat yhtiön velvoitteista ja sitoumuksista omasta ja muiden osakkaiden puolesta. Avoimia yhtiöitä on Virossa vain vähäinen määrä, sillä rajavastuuyhtiöt ja osakeyhtiöt ovat selkeästi suosituimmat muodot, samoin kuin Suomessa. Avoin yhtiö perustetaan kahden tai useamman yhtiömiehen toimesta. Tästä kirjoitetaan yhtiösopimus. Avoin yhtiö on myös itsenäinen oikeushenkilö. Tämä tarkoittaa sitä, että oikeushenkilö voidaan tuomita esimerkiksi oikeudessa niin, etteivät vaikutukset yletä keneenkään yksittäiseen henkilöön. Oikeushenkilö voi ostaa, ottaa velkaa ja omistaa. Avoimen yhtiön hyvä puoli on sopimusvapaus. Yhtiön sisällä yhtiökumppanit voivat melko vapaasti sopia keskenään vastuualueista, hallinnosta ja keskinäisistä valtasuhteista. Vain muutama lakipykälä pakottaa tiettyyn malliin. (Kunnari, P-M 2012, 24-26)

Ulkomaalaisen yhtiön sivuliike tarjoaa pysyvästi tuotteita tai palveluja omalla nimellään, mutta se ei ole oikeushenkilö. Emoyritys on vastuussa sivuliikkeen toiminnasta johtuvista velvoitteista. (Ryynänen Consulting 2013)

Kommandiittiyhtiö (*usaldusühing, UÜ*) on melko avoimen yhtiön kaltainen henkilöyhtiö. Mikäli yhtiössä on vähintään yksi hiljainen yhtiökumppani esimerkiksi rahoittajan muodossa ja

vähintään yksi vastuunalainen yhtiökumppani, on se silloin kommandiittiyhtiö. Äänettömän yhtiökumppanin vastuu on rajoitettu vain hänen sijoittamaansa rahalliseen pääomaan. Hänellä ei myöskään ole oikeutta osallistua yhtiön sisäiseen päätöksentekoon, ellei sitä lue erikseen sopimuksissa. Vastuunalainen yhtiökumppani on vastuussa kaikista yrityksen veloista ja sitoumuksista, mutta toisaalta hän saa myös yrityksen tehneen voiton. Hiljainen yhtiömies saa korvausta sijoituksestaan, mutta ei saa osinkoa voitoista. (Kunnari, P-M 2012, 24-26)

Osuuskunta (*tulundusühistu*) on voittoa tavoitteleva liiketoimintamuoto. Sen tarkoitus on käyttää yhteistoimintaa tukeakseen jäsentensä taloudellisia etuja (Kunnari, P-M 2012, 24-26).

Itsenäinen elinkeinoharjoittaja (*füüsilisest isikust ettevõtja tai FIE*) harjoittaa esimerkiksi vähittäis-, tuonti-, tavaratalo- tai ostoyhtymätoimintaa. Hän ostaa ja myy omissa nimissään ja omaan lukuunsa tuotteita. Yritysmuoto sopii pienimuotoiseen liiketoiminnan harjoittamiseen. (Kunnari P-M 2012, 24-26)

Eurooppa-yhtiö (SE) puolestaan on suurempaan mittakaavaan suunniteltu yhtiömuoto, esimerkiksi suurille kansainvälisille pörssiyrityksille. Käytännössä se on kuin julkinen osakeyhtiö. Pyrkimyksenä on ollut korvata monikansallisten yritysten käyttämä konsernirakenne. Minimipääoma on 120 000 euroa. Perustamiseen vaaditaan myös sitä, että perustajien tulee olla oikeushenkilöitä kuten osakeyhtiöitä tai osuuskuntia. Tällaista yhtiömuotoa käytetään, jos esimerkiksi kaksi eri EU-maassa olevaa yhtiötä sulautuu yhdeksi. Tällöin perustetaan holding-yhtiö, yhteinen tytär-yhtiö tai muutetaan julkinen osakeyhtiö Eurooppa-yhtiöksi. Säännöksissä on asetettu myös, että kotipaikan on oltava siellä, missä yhtiön keskushallinto sijaitsee. Toimielimiä ovat osakkeenomistajien yhtiökokous ja hallintoneuvosto ja johtokunta tai pelkkä hallitus. Tällainen suuryhtiö on kuitenkin hyvin kaukainen asia pk-yrittäjän kannalta. (Kunnari P-M, 2012, 24-26)